2020年６月３日

各　　位

会　社　名　ラ　ン　サ　ー　ズ　株　式　会　社
代 表 者 名　代表取締役社長 CEO　秋　好　　陽　介
（コード番号：4484　　東証マザーズ）
問合わせ先　執行役員 CFO　　小　沼　　志　緒
TEL. 03-5774-6086

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○　開催状況

開催日時　　2020年５月15日（金）16：00～17：00

開催方法　　Zoom（Web会議形式）による開催

説明会資料名　2020年３月期　通期決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料
   2020年３月期　通期決算説明資料

以上



2020年3月期　通期決算説明資料

ランサーズ株式会社

(東証マザーズ：4484)

2020年5月14日

新型コロナウイルス感染症の拡大に関して

Lancers

　このたびの新型コロナウイルス感染症（COVID-19）に罹患された皆様及び感染拡大により困難な生活環境におられる皆様に、心よりお見舞い申し上げます。
　また、感染が日々増加する状況において、医療関係者・行政当局をはじめとする感染防止抑制にご尽力されている関係者の皆様に深く感謝申し上げます。

　当社グループでは、「テクノロジーで誰もが自分らしく働ける社会をつくる」のビジョンに則り、このような状況においても、当社グループで報酬を獲得されているランサーの方々や発注いただいているクライアント企業の方々への安定したサービス提供を行い、社会に貢献してまいりたいと考えております。

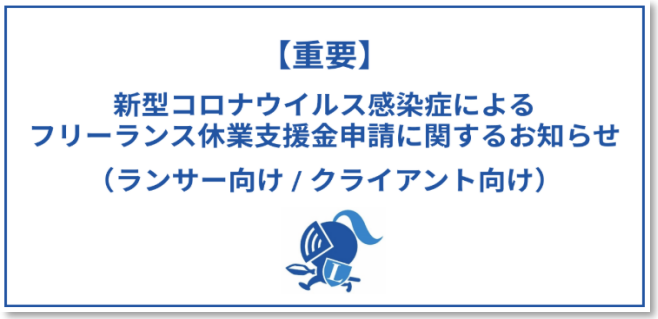
© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

新型コロナウイルスに対するランサーズの取り組み

Lancers

フリーランスに向けた支援

休業支援金申請時に必要な情報を書面で発行できる「**キャンセル証明書**」機能をリリース



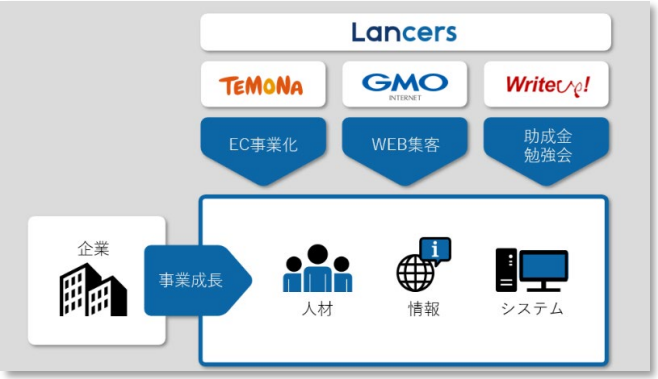
雇用を維持する業界を超えた取り組み

災害時の「**シェアリングネットワーク**」としてアソビュー社より社員を受け入れ



中小企業に向けた支援

「**コロナ対策事業継続サポートプログラム**」の提供をパートナーと共同で開始



リモートワークを実現する自社での取り組み

「**スマート経営5原則・リモートワークway**」を策定・実行し97.5%*のテレワーク率を実現



*)在宅勤務、フリーランスとして当社と共創しているメンバーを含む

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

会社概要

Lancers

Our Mission

個のエンパワーメント

Our Vision

テクノロジーで誰もが自分らしく働ける社会をつくる



会社概要

会社名	ランサーズ株式会社
事業内容	プラットフォーム事業
代表者	代表取締役社長CEO　秋好 陽介
設立	2008年4月
スタッフ数	社員約200名*、他フリーランス多数

*) 社員は就業人員(当社グループから当社グループ外への出向者を除き、当社グループから当社グループへの出向者を含む)と臨時雇用人員(パートタイマー、アルバイト)を含みます

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

目次

1 会社概要・市場動向

2 2020年3月期通期業績・第４四半期業績

3 2021年3月期の方針

4 新型コロナウイルス感染症の影響

5 2021年3月期業績予想

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

Lancers

2008年よりフリーランス向けのマッチングサービスを運営

発注者（クライアント）



メリット

- 必要なとき、必要な分だけ、リソースを確保
- 比較的低単価、短期間での発注が可能



Lancers

受注者（フリーランス）



メリット

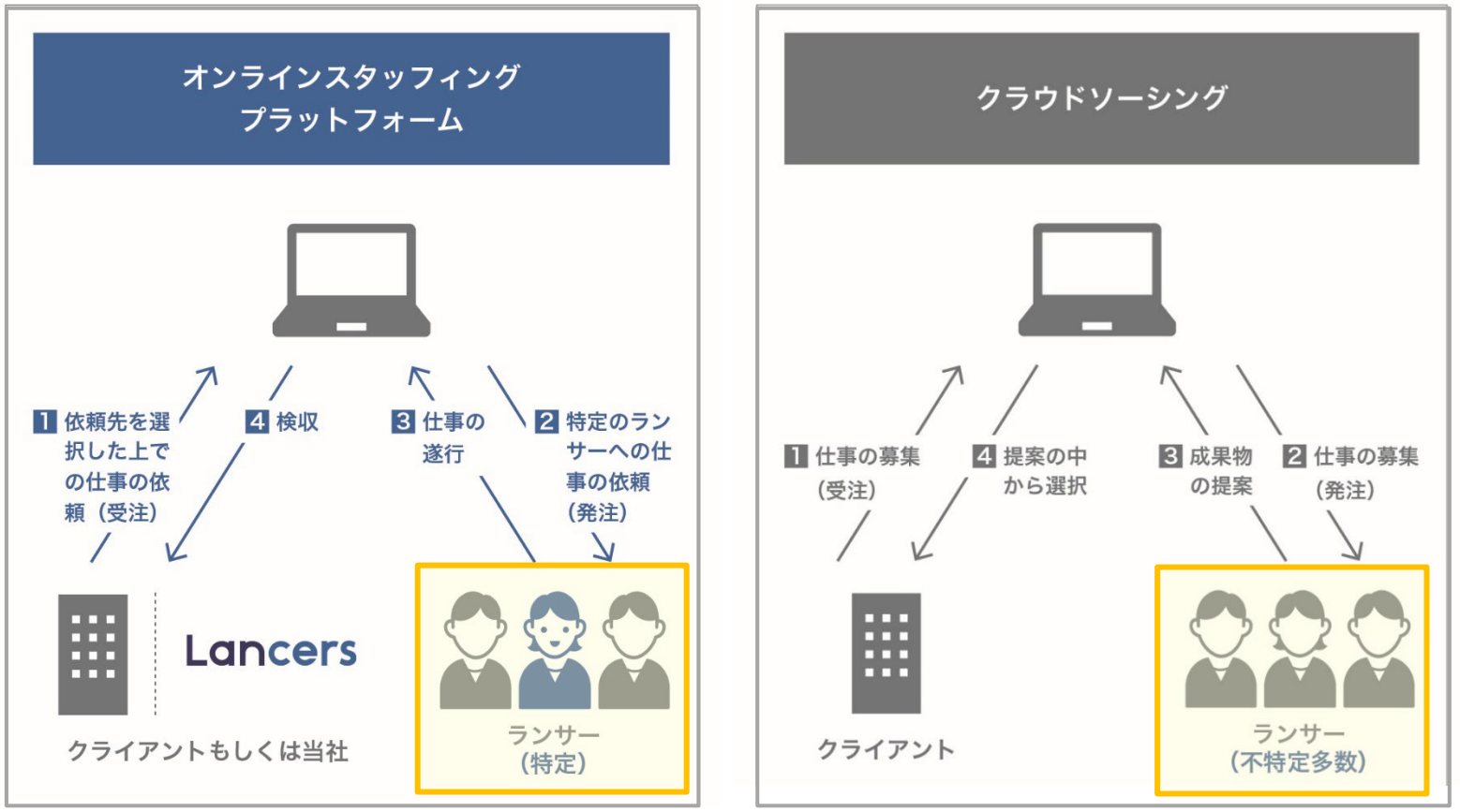
- 自分の能力を活かした仕事を選べる
- 好きな時間・場所で働ける
- 収入の増加

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

ビジネスモデル

Lancers

クラウドソーシング(CS)は、不特定多数に仕事を募集。
オンラインスタッフィングプラットフォーム(OS)は、
特定のランサーに仕事を依頼



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

270種類以上の仕事の依頼・受注が可能

Lancers

システム開発~バックオフィスまで様々な仕事を取り扱い

拡大中

システム開発 WEB制作

システム開発・運用

Webシステム開発・プログラミング
サイトの機能改修、Webベースの業務ツール、フォーム設置など

iPhone・iPadアプリ開発
アプリ開発、アプリ改修、社内向けアプリ開発など

WEB制作

ホームページ作成
ホームページ新規制作、ホームページ改修など

CMS構築・WordPress制作・導入
Wordpressサイト作成、リニューアル、プラグイン改修など

ライティング

記事作成・ブログ記事・体験談
オウンドメディア記事、ブログ記事、商品説明記事など

DM・メルマガ作成・制作代行
ステップメール作成、FAXDMの作成、メールマガジン作成など

記事作成

クリエイティブ制作

デザイン制作

ロゴ作成
ロゴ制作など

名刺作成
両面名刺デザイン、名刺デザインなど

写真・動画・ナレーション

動画作成・映像制作・動画素材
YouTube用動画編集、プロモーション動画、動画広告作成など

画像加工・写真編集・画像素材
レタッチ、背景切り抜き、文字入れなど

タスク・作業

データ収集・入力・リスト作成
URL収集、企業情報調査、商品情報調査など

モニター・アンケート・質問
アンケート、商品モニターなど

タスク

拡大中

バックオフィス

コンサルティング

経営・戦略コンサルティング
起業支援、企業分析、事業計画サポートなど

Web・ITコンサルティング
集客アドバイス、SEOコンサルティング、KPI設計など

事務・専門職

パワーポイント作成
営業資料作成、マニュアル作成、スライドデザインなど

エクセル作成
データ集計、リスト作成、データ入力など

翻訳・通訳

英語翻訳・英文翻訳
契約書翻訳、パンフレット翻訳、マニュアル翻訳など

中国語翻訳
契約書翻訳、パンフレット翻訳、マニュアル翻訳など

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

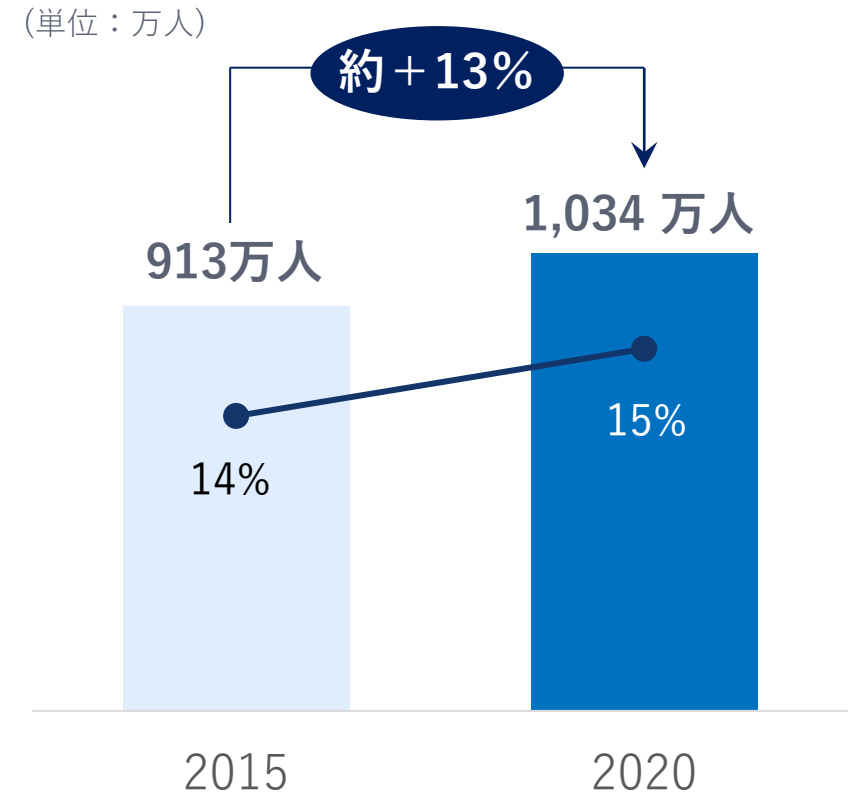
Before コロナ

新しい働き方に対する労働市場の変化

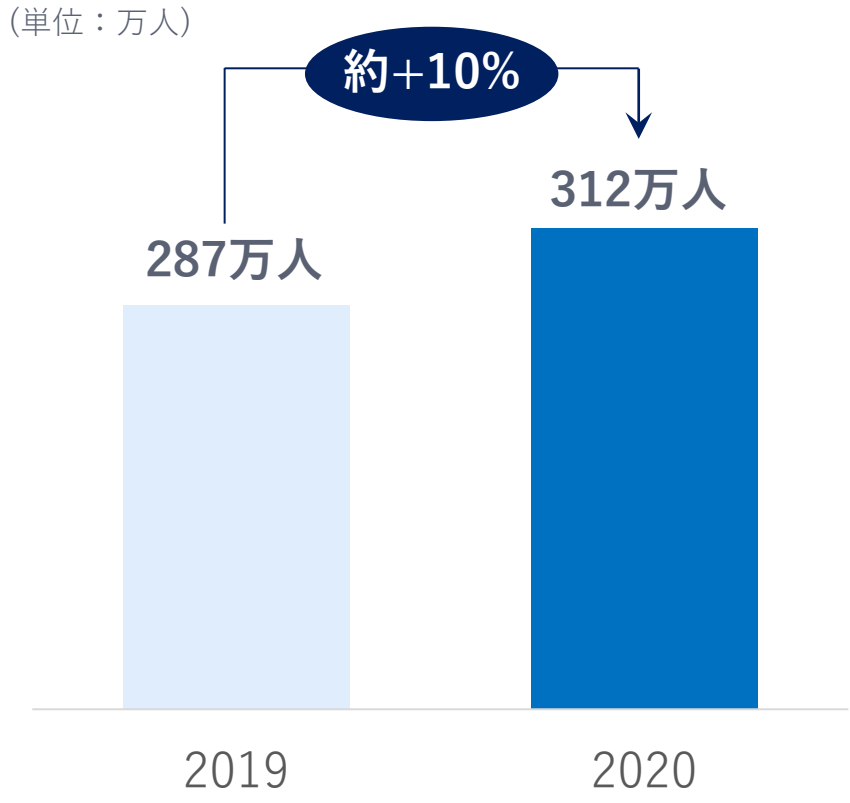
Lancers

フリーランス人口は1,034万人で日本の就業人口の15%を占める
1年以内にフリーランスを開始した人数は312万人

フリーランス人口と、就業者数に対する比率



1年以内にフリーランスを開始した人



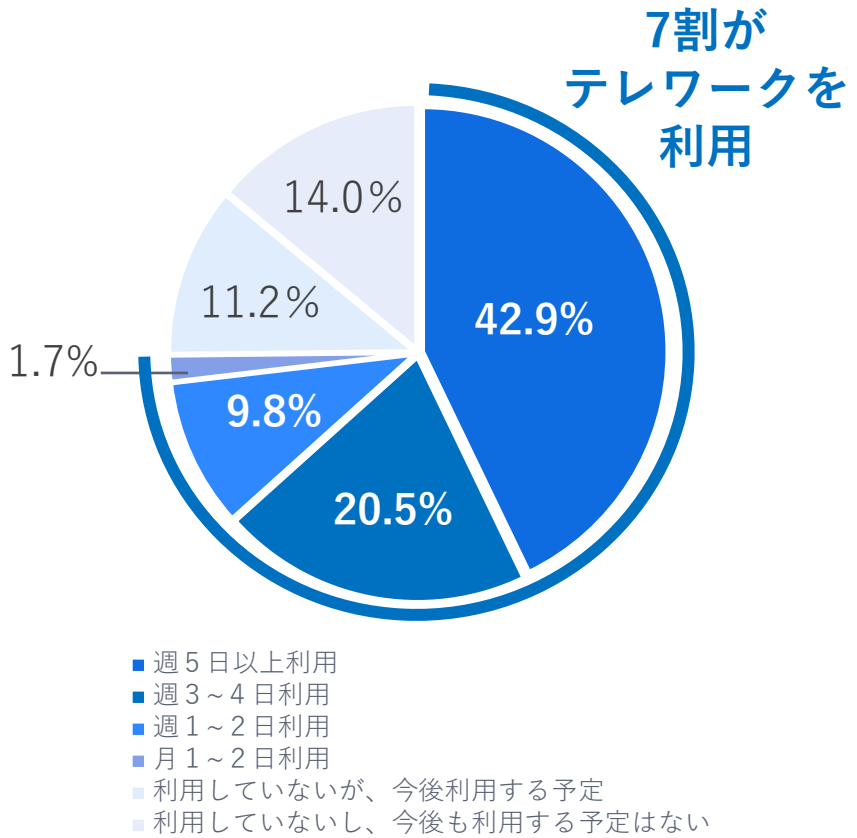
*) 当社グループが株式会社マクロミルに依頼した、過去12か月に仕事の対価として報酬を得た全国の20歳から69歳男女を対象にして2020年２月に実施した調査が「フリーランス実態調査2020」であり、3,094人から回答を得てまとめたものです
**)総務省統計局が実施している「労働力調査（基本集計）2020年2月分」就業者数より引用

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

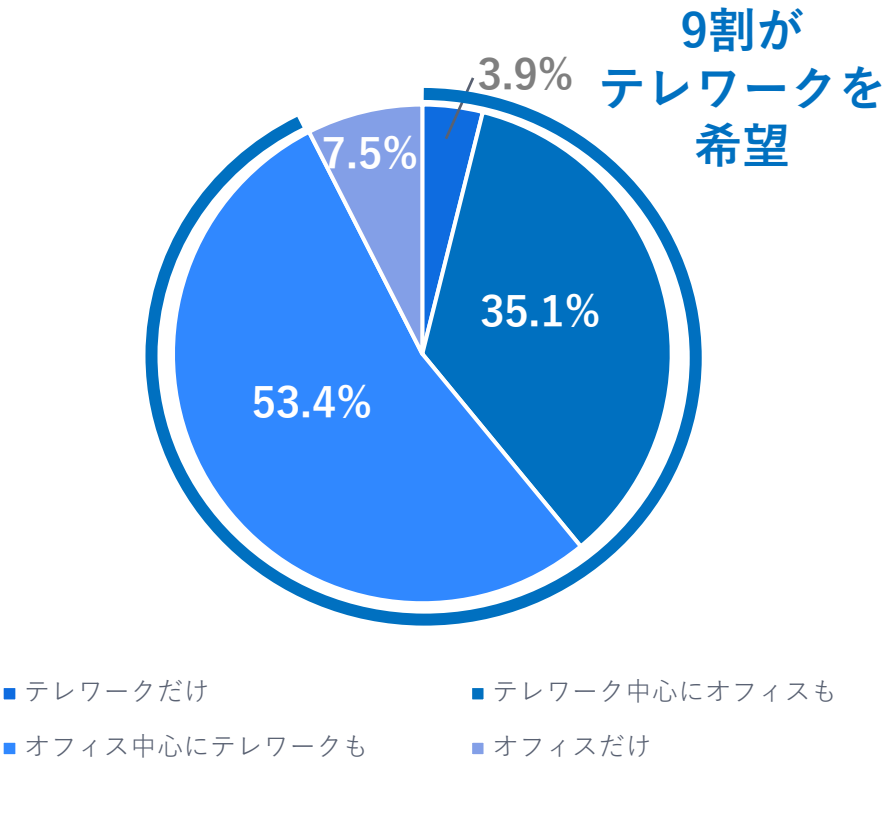
急遽訪れた働き方のニューノーマル

急激(３ヶ月)かつ強制的にテレワークが急拡大
テレワークが今後の新しい常識に

テレワークの利用頻度*



新型コロナ収束後の働き方のニーズ



*)出典：日経BP総合研究所イノベーションICTラボ「新型コロナ対策テレワーク実態調査」（2020年4月13日日経BPのデジタルメディアの読者・会員を対象にインターネットで実施した調査）
**) 出典：日経BizGateが4月20～29日に全国の働いている日経BizGate会員を対象にインターネットで実施した調査（20～70代の有効回答1,951件を集計）

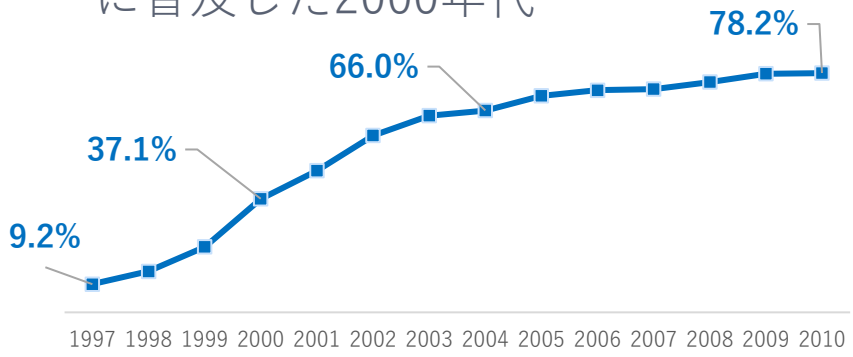
© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

アフターコロナの世界

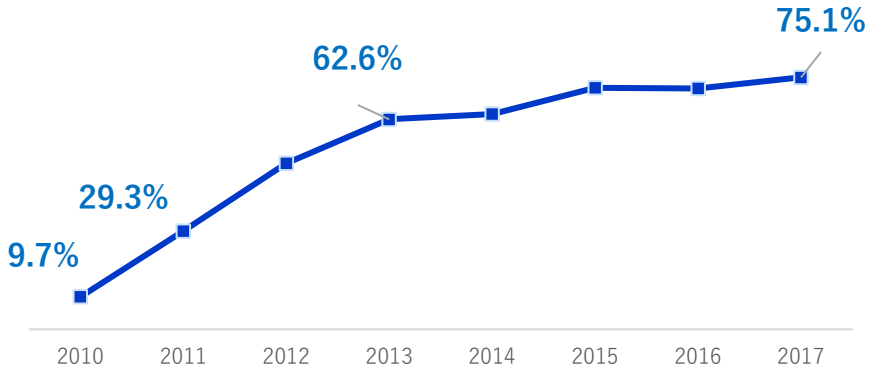
Lancers

歴代の変化と並ぶ大きな働き方の変化が訪れる

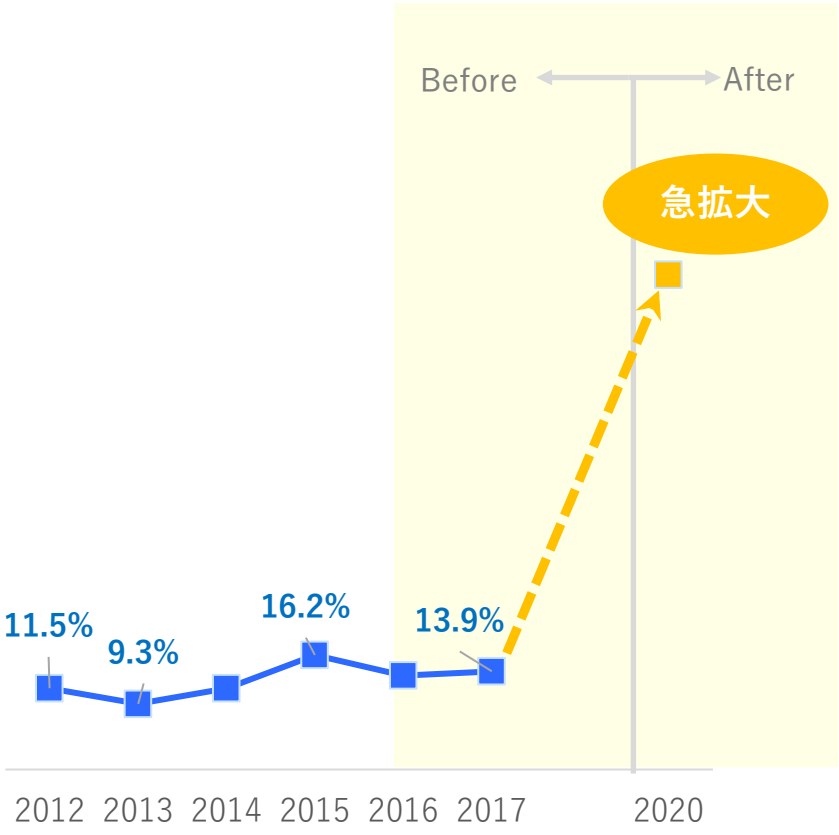
インターネット＊が爆発的に普及した2000年代



スマートフォン＊が爆発的に普及した2010年代



テレワーク＊が爆発的に普及し、**働き方が変わる2020年代**



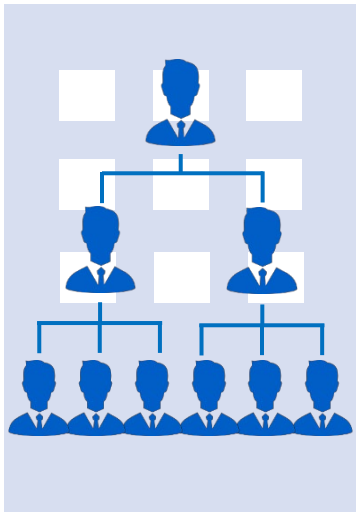
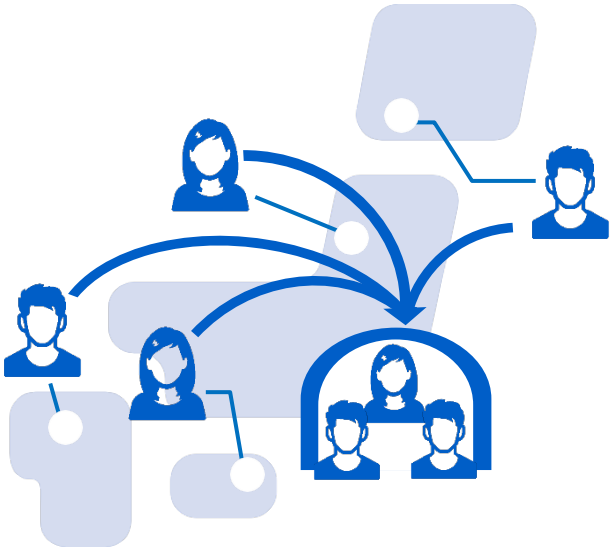
*) 出典：総務省「通信利用動向調査」各年版を基に作成

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

働き方の本質的なパラダイムシフト

Lancers

テレワークの普及は序章でしかない
日本企業の根幹の働き方の価値観が変化

これまで	これから
	
場所　＝　オフィスワーク	場所　＝　ハイブリッドワーク
人材　＝　社内正社員	人材　＝　社内外タレント
組織　＝　管理統制型	組織　＝　自律権限移譲型
モデル＝　メンバーシップ型	モデル＝　パートナーシップ型
⋮	⋮

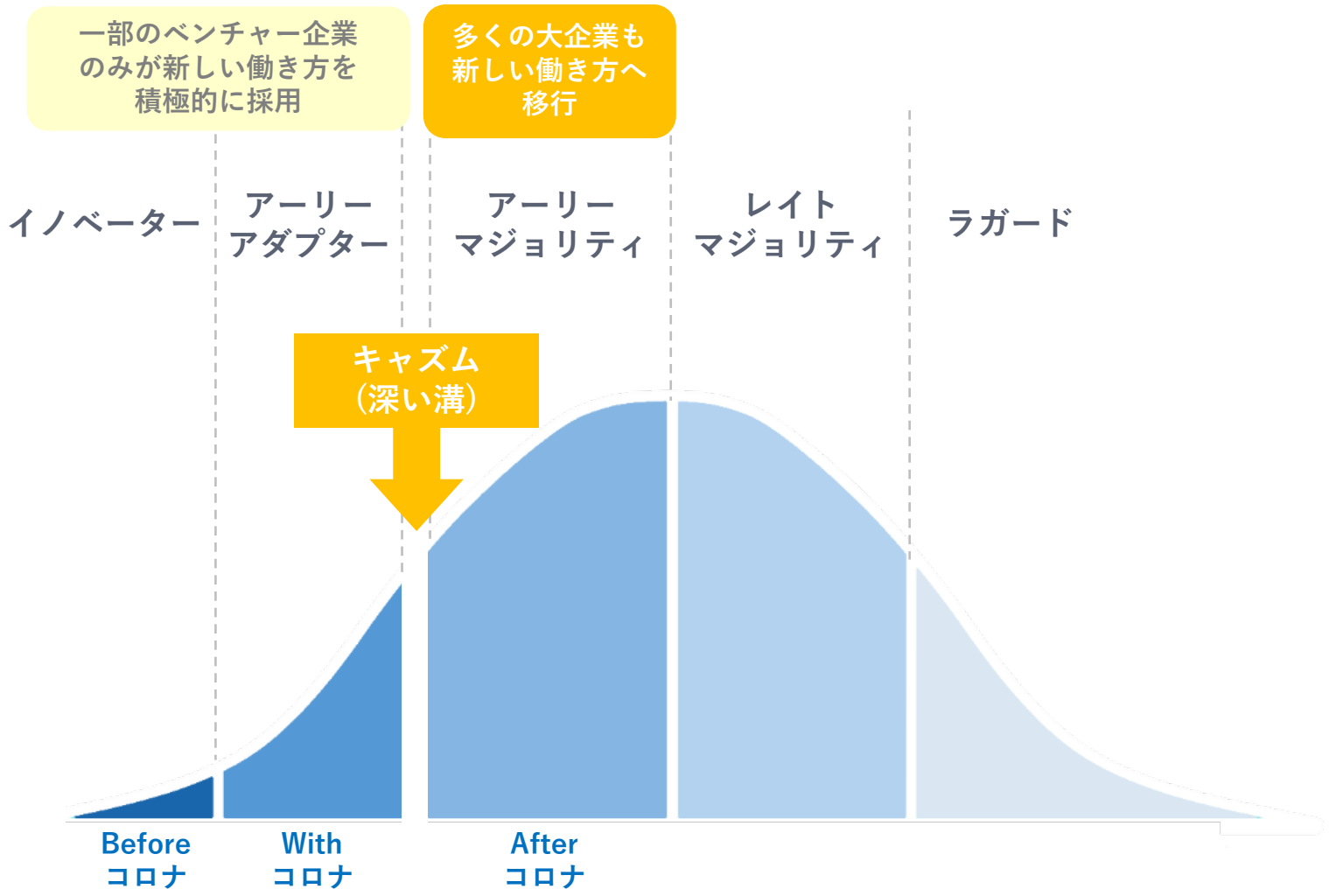
表層

深層

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

企業の価値観のパラダイムシフト

新しい働き方がついにキャズムを超える



*) エベレット・M・ロジャーズ氏のイノベーター理論にもとづく

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

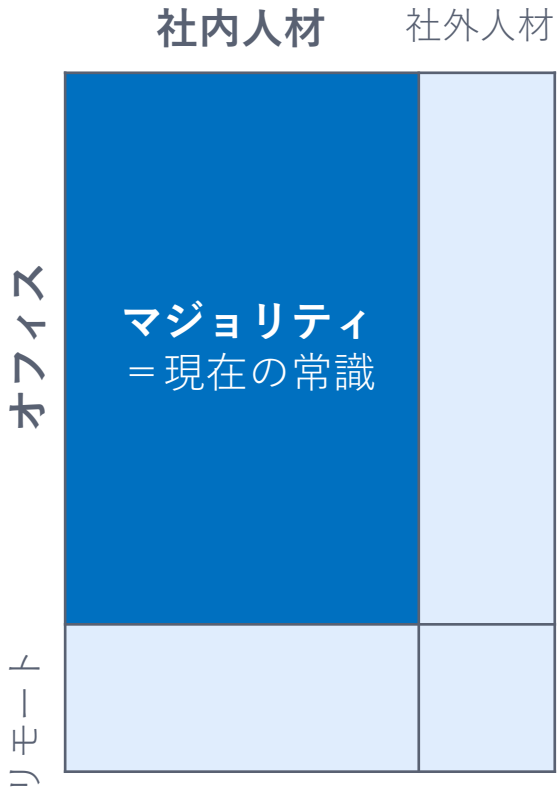
After
コロナ

企業の価値観のパラダイムシフト

Lancers

従来は「オフィス×社内人材」が主流であったが、「リモート×社外人材」が次の時代の常識に

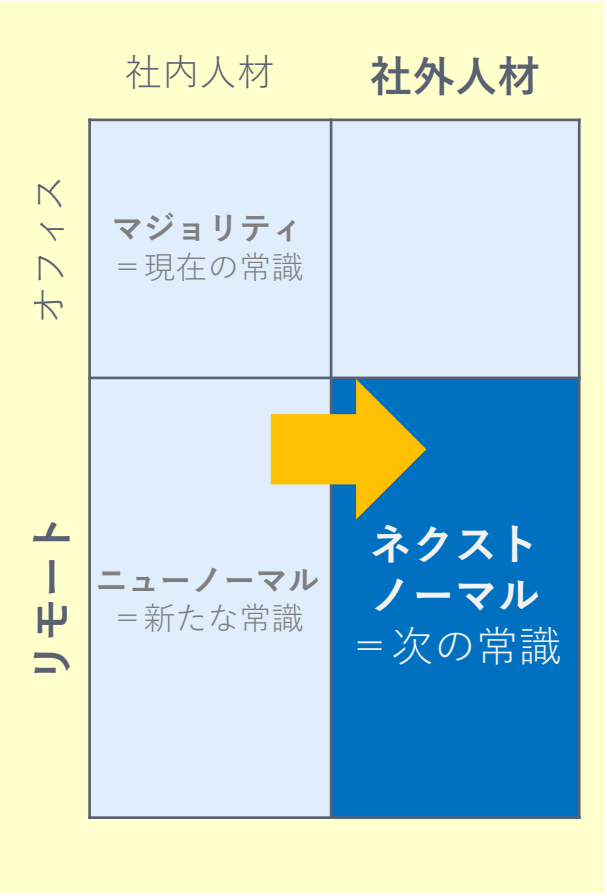
Beforeコロナ



Withコロナ



Afterコロナ



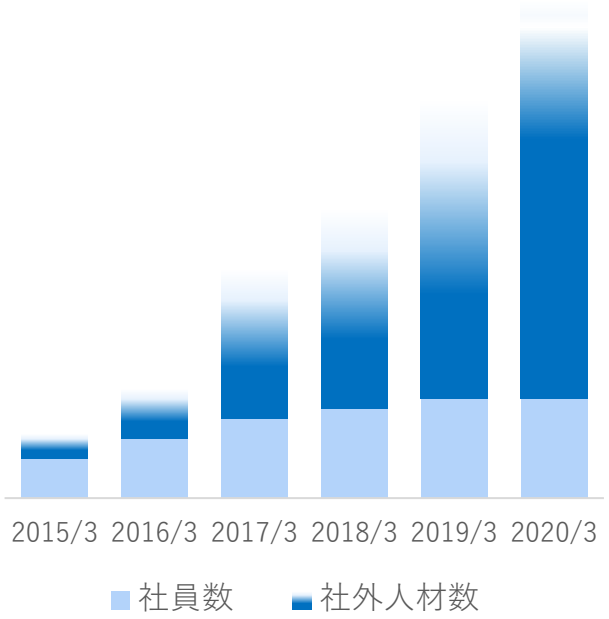
© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

スマート経営の日本企業への浸透

Lancers

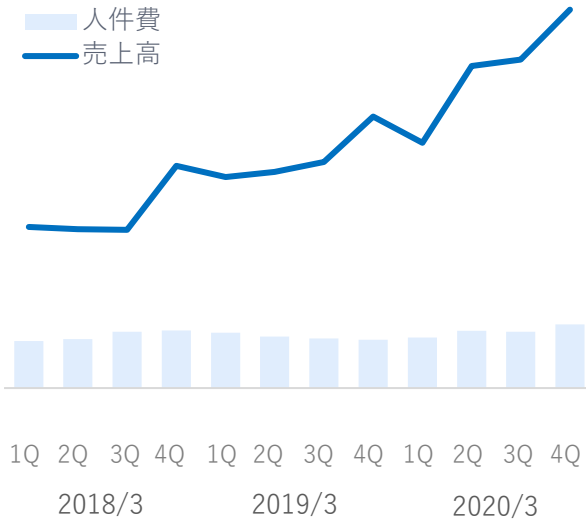
新しい働き方を「スマート経営®」と定義し、数年前より推進
急激な変化に伴う日本企業の経営改題を解決

当社の社外人材活用状況

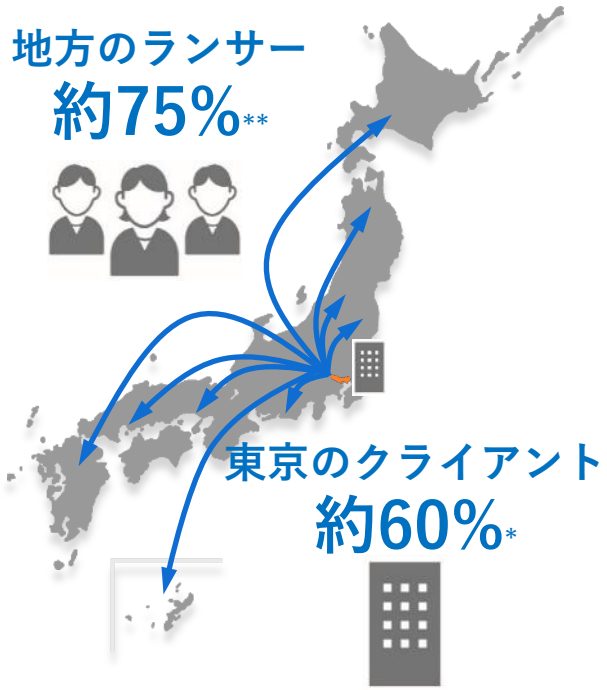


当社の人件費と売上の推移

売上成長に対して人件費は横ばい
雇用に依存しない人材活用を推進



サービスの東京・地方比率



*) ランサーズ社単体の流通総額のうち、所在地が東京都のクライアントの流通総額比率（2020年1月~3月）
**) ランサーズ社単体の流通総額のうち、居住地が東京以外のランサーの流通総額比率（2020年1月~3月）

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

目次

1 会社概要・市場動向

2 2020年3月期通期業績・第４四半期業績

3 2021年3月期の方針

4 新型コロナウイルス感染症の影響

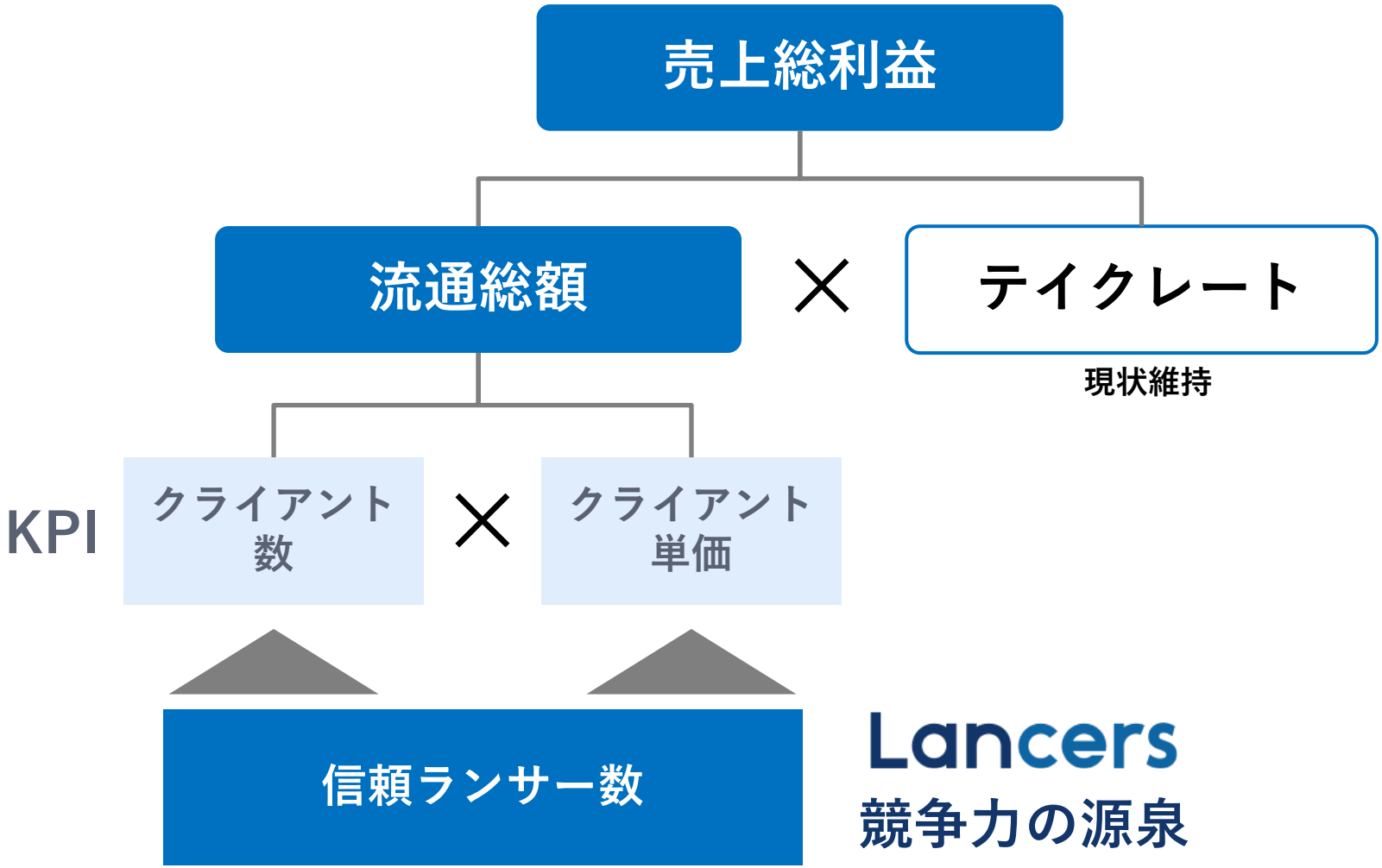
5 2021年3月期業績予想

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

企業価値の源泉とKPI

Lancers

当社グループサービス経由で取引させる流通総額と、ユーザーへ提供される付加価値を示す売上総利益を最大化



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2020年3月期通期業績　サマリー

Lancers

- 流通総額は前年比+26%、売上高は+38%、売上総利益は+21%と**過去最高の記録で**推移
- 第4四半期はコロナ感染症の蔓延状況にも関わらず、前年同期比で流通総額+25%、売上高+39%、売上総利益＋20%と着地
- 筋肉質な構造を構築し、第1四半期及び第4四半期のマーケティング＆セールスを中心とした投資を除くと**黒字**
- 当期の成長を牽引している**クライアント単価は、前年比＋24%と伸長**

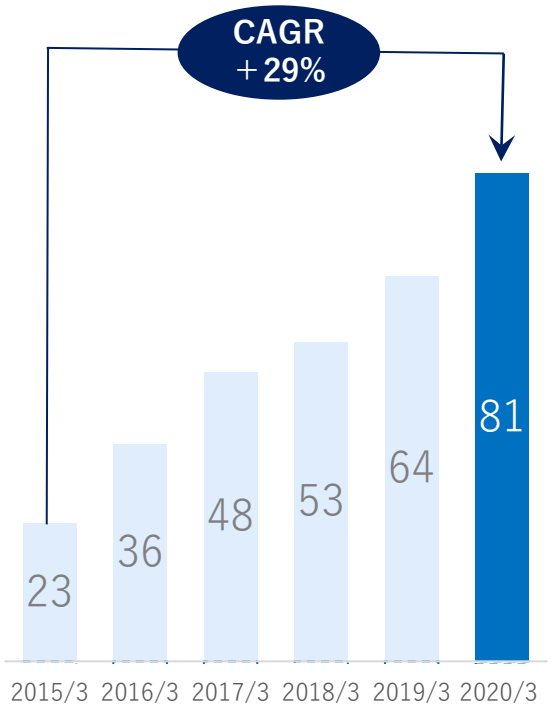
© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

Lancers

流通総額・売上高・売上総利益ともに約30%の成長率

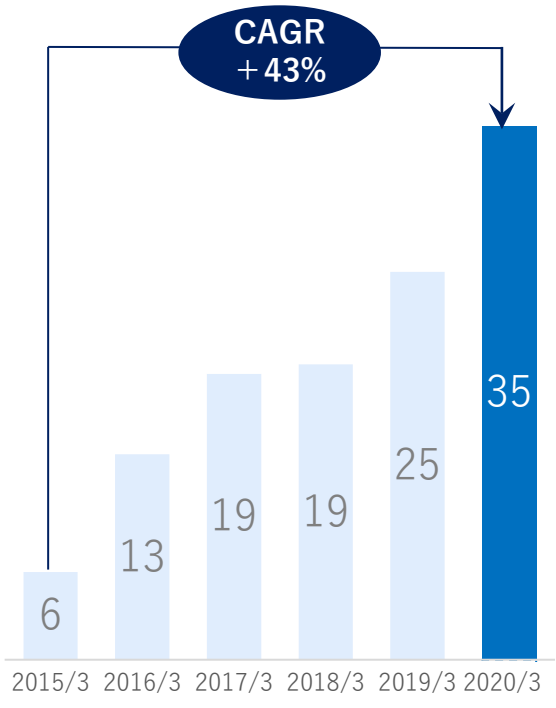
流通総額の推移

（単位：億円）



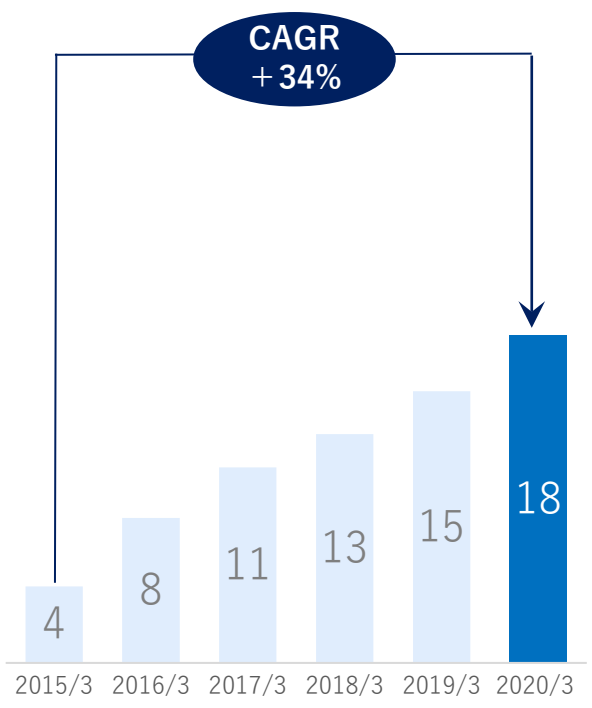
売上高の推移

（単位：億円）



売上総利益の推移

（単位：億円）



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2020年3月期通期業績

Lancers

① 流通総額、売上高、売上総利益とも堅調に成長
② 流通総額、売上高、売上総利益とも概ね業績予想達成
③ １Ｑと４Ｑはマーケティング＆セールス強化の投資等の結果、前年同期比＋24.5%と増加

（単位：百万円）

	2020年3月期	2019年3月期（前年同期）		2020年3月期（通期業績予想）※12月16日開示	
	実績	実績	増減率	予想	達成率
流通総額	8,114	6,451	+26.0%	8,055	100.7%
売上高	3,474	2,522	+37.7%	3,441	100.9%
売上総利益	1,794	1,485	+20.8%	1,819	98.6%
販管費及び一般管理費	2,102	1,688	+24.5%	2,330	90.2%
営業損失	△307	△202	―	△510	―
経常損失	△328	△93	―	△549	―
当期純損失	△353	△17	―	△565	―

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2020年3月期第4四半期業績（単四半期）

Lancers

① 流通総額、売上高、売上総利益は、前年同期比においても堅調に推移し過去最高

② 販管費は前年同期比+40.4%と、クライアント獲得のための投資により増加

（単位：百万円）	2020年3月期4Q	2019年3月期4Q（前年同期）		2020年3月期3Q（前四半期）	
	実績	実績	増減率	実績	増減率
流通総額	2,201	1,761	+25.0%	2,120	+4.0%
売上高	1,031	740	+39.2%	895	+15.1%
売上総利益	497	414	+20.1%	463	+7.2%
販管費及び一般管理費	634	451	+40.4%	419	+51.2%
営業利益/損失	△136	△37	―	44	△180
経常利益/損失	△137	61	+198	27	△164
当期純利益/損失	△148	△178	―	21	△169

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

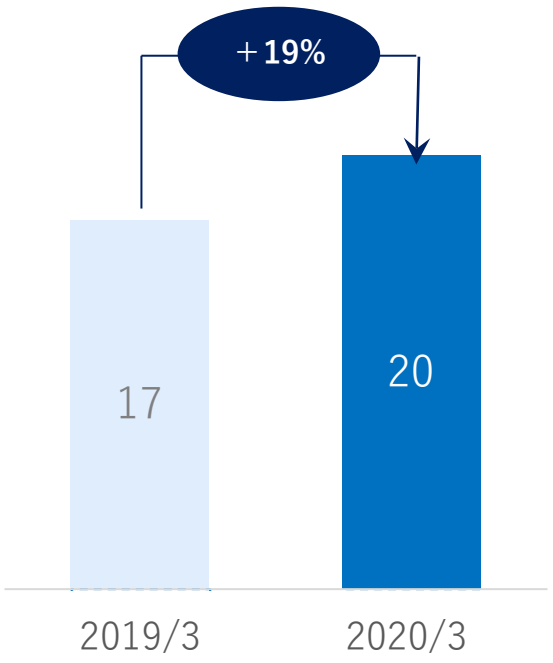
財務基盤の状況

Lancers

IPOにより10.7億円調達、借入枠*も5.6億円確保済
自己資本比率・手元資金は高水準、財務基盤は盤石

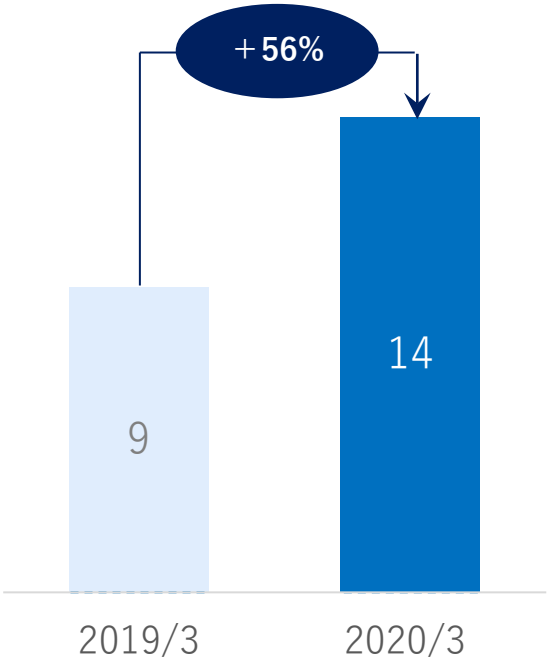
現金及び預金

(単位：億円)



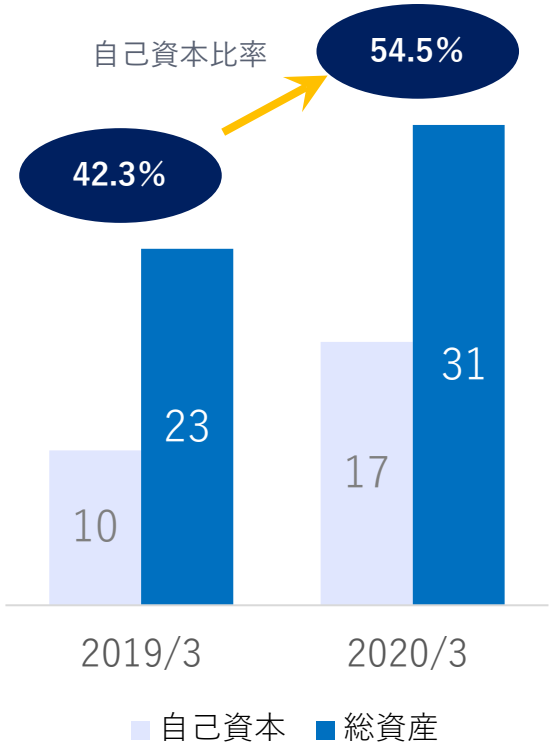
手元資金**

(単位：億円)



自己資本/総資産高

(単位：億円)



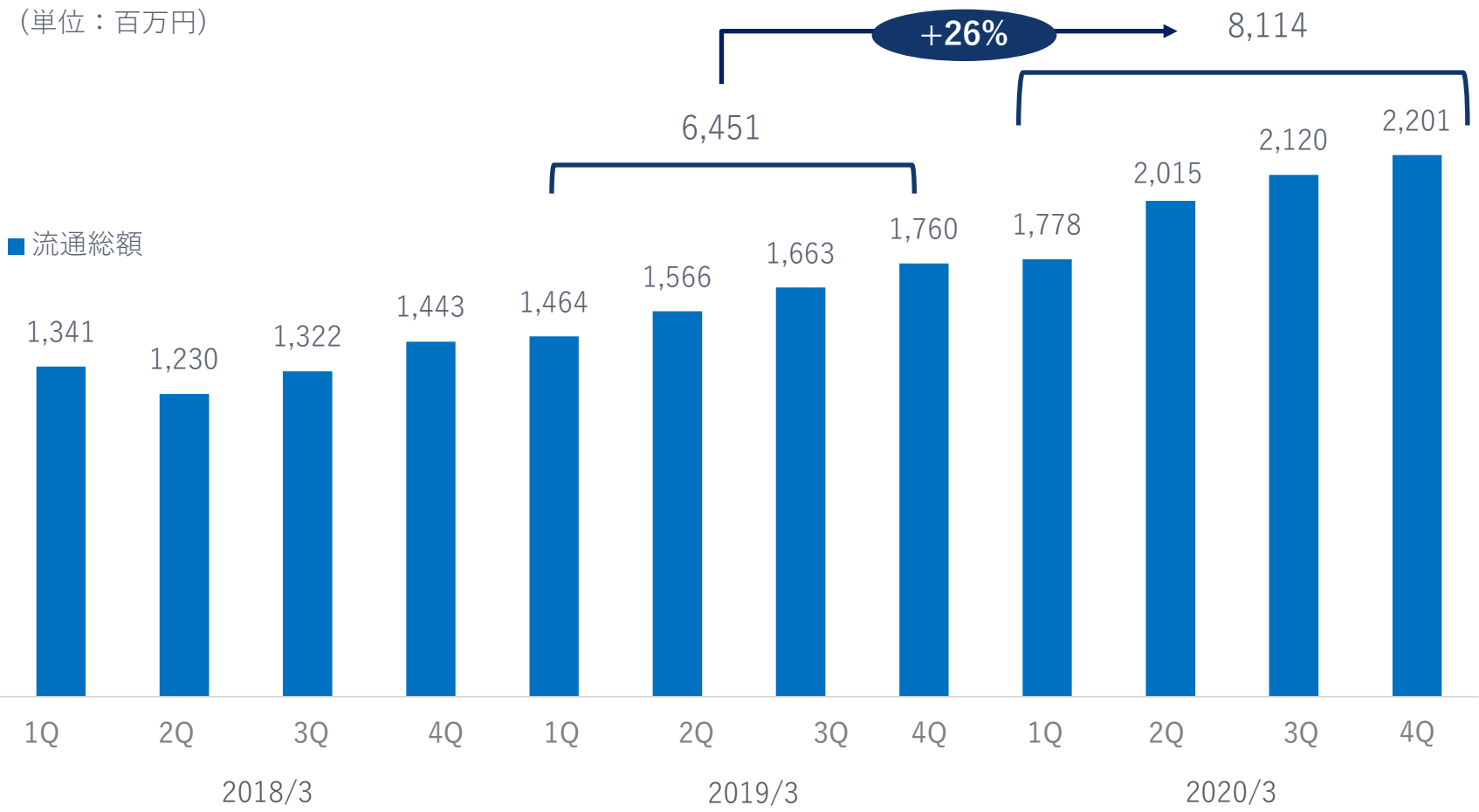
*) アンコミットメントの当座貸越枠
**) 手元資金＝現金及び預金ー有利子負債ー預り金

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

流通総額の推移（連結）

Lancers

流通総額は前年比+26%で成長

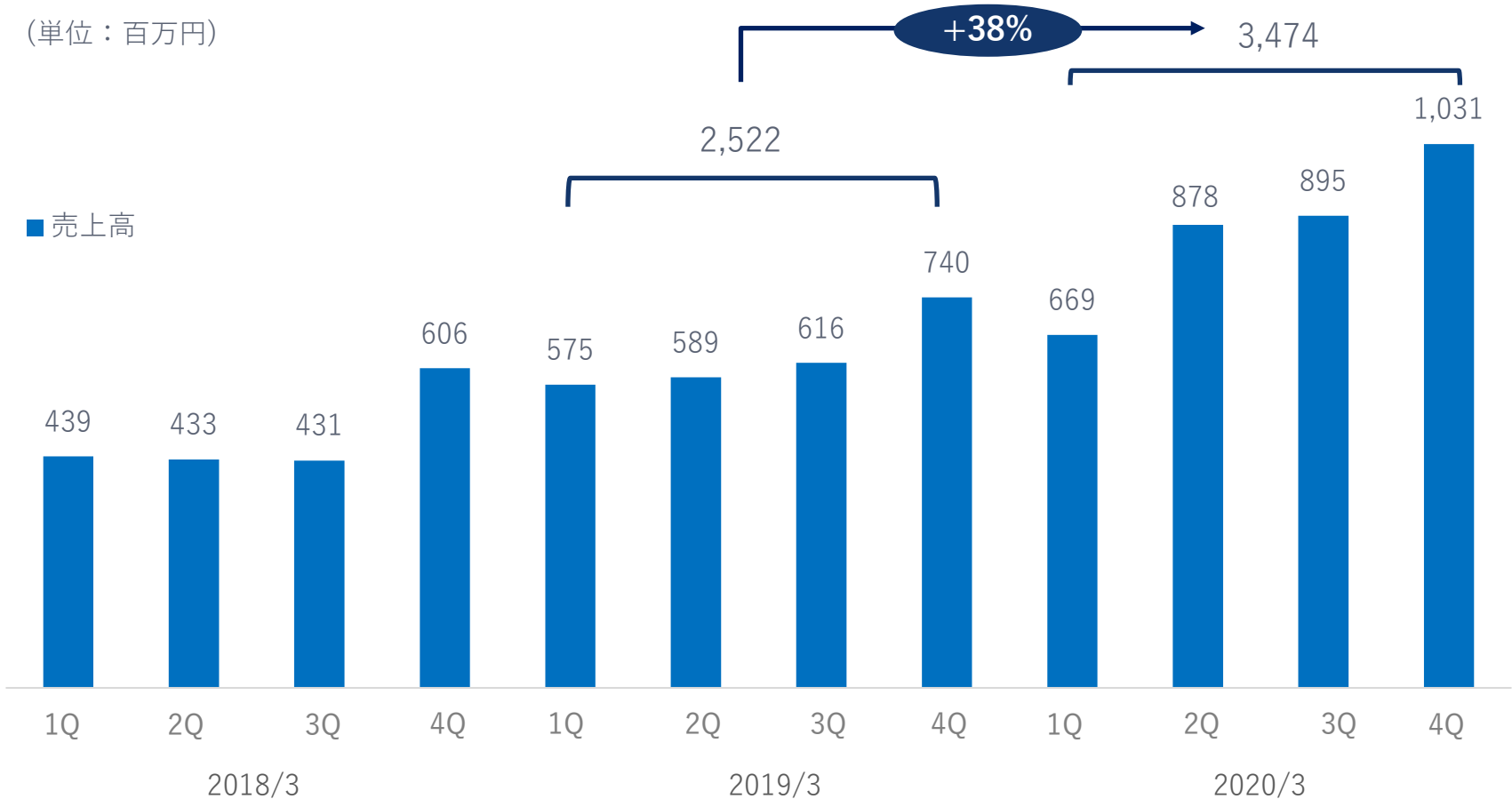


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

売上高の推移（連結）

Lancers

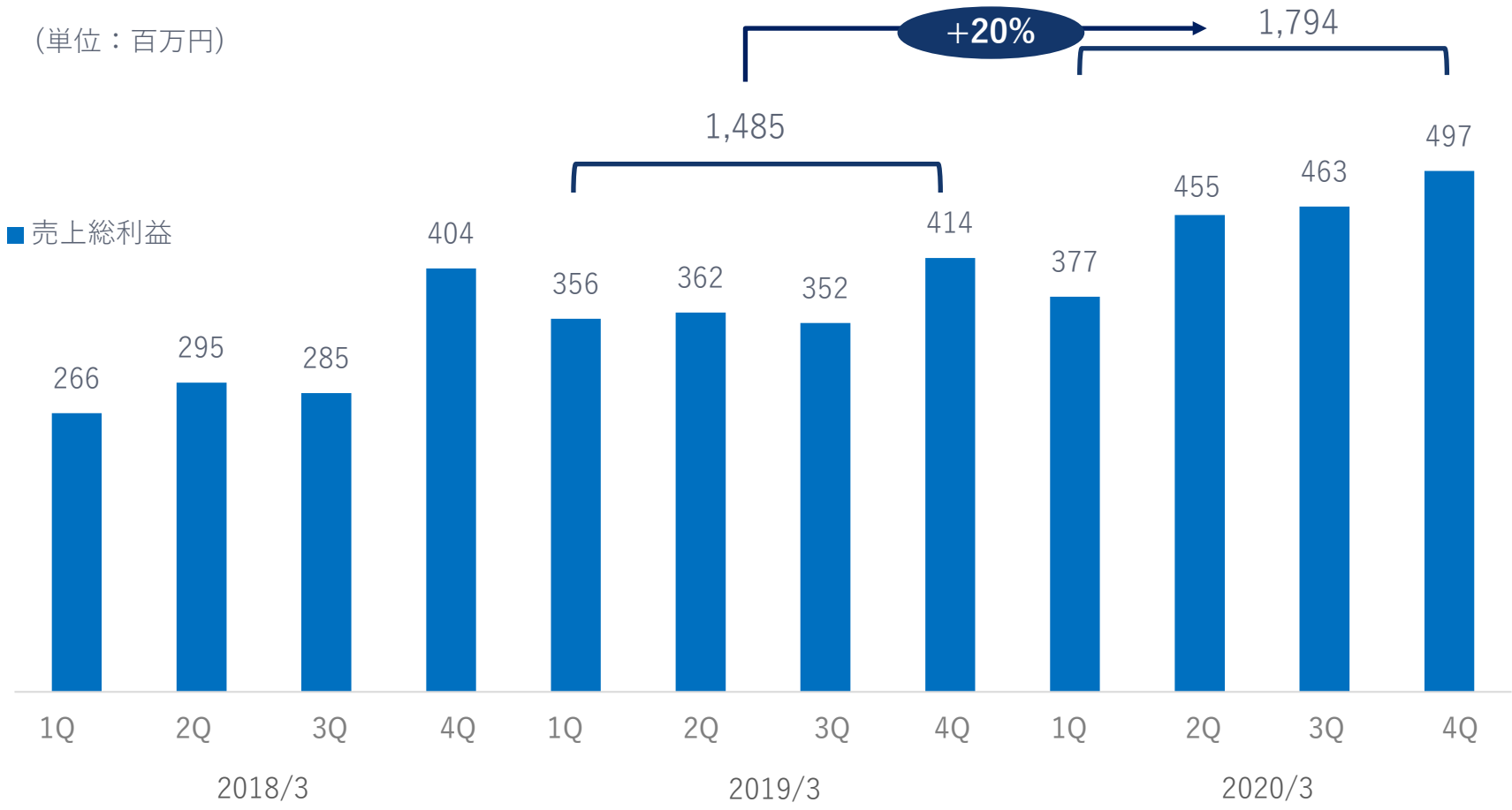
売上高は前年比+38%で成長



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

売上総利益の推移（連結）

売上総利益は前年比+20%で成長

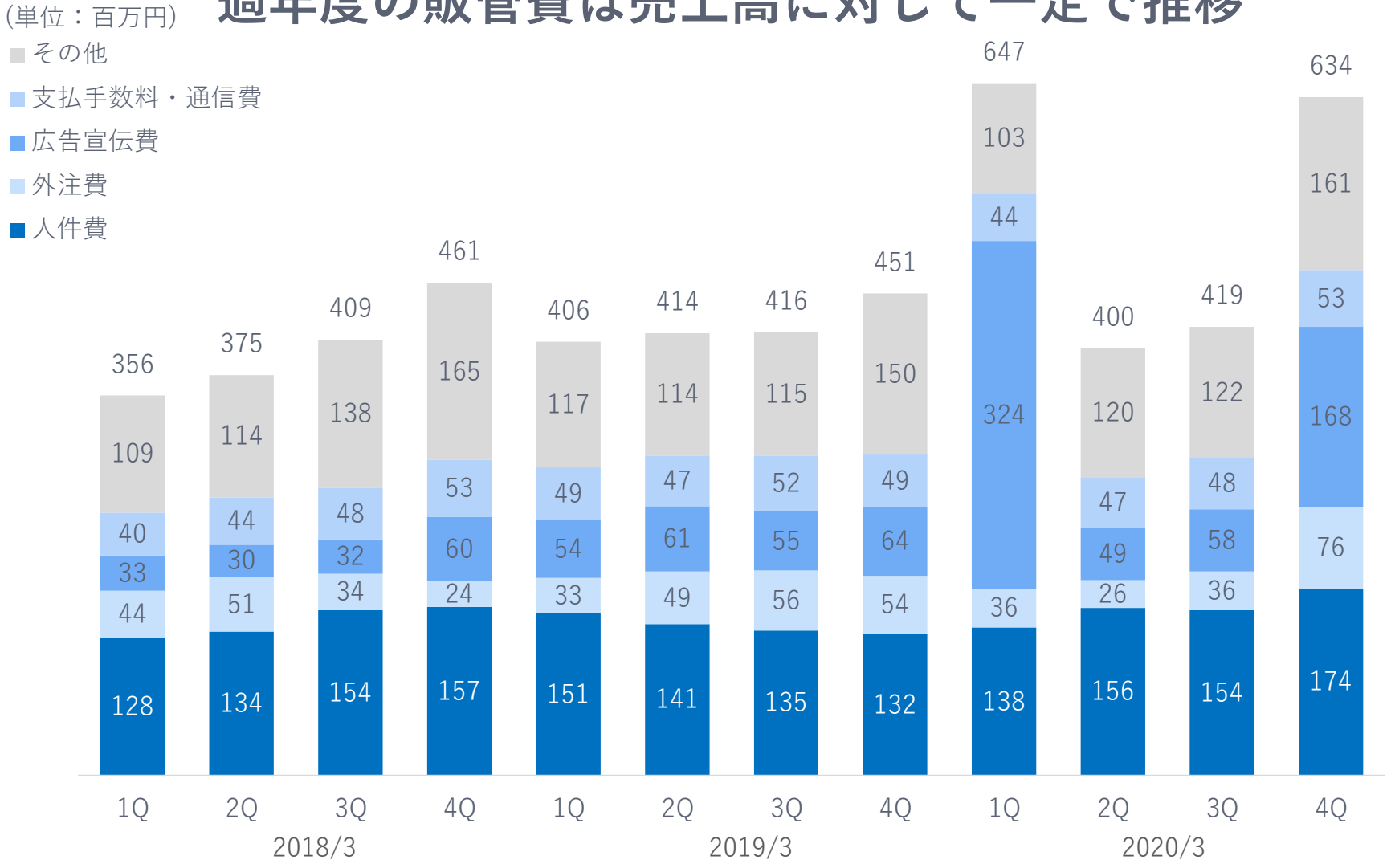


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

販管費の推移（連結）

Lancers

マーケティング＆セールス強化の投資を除き、過年度の販管費は売上高に対して一定で推移

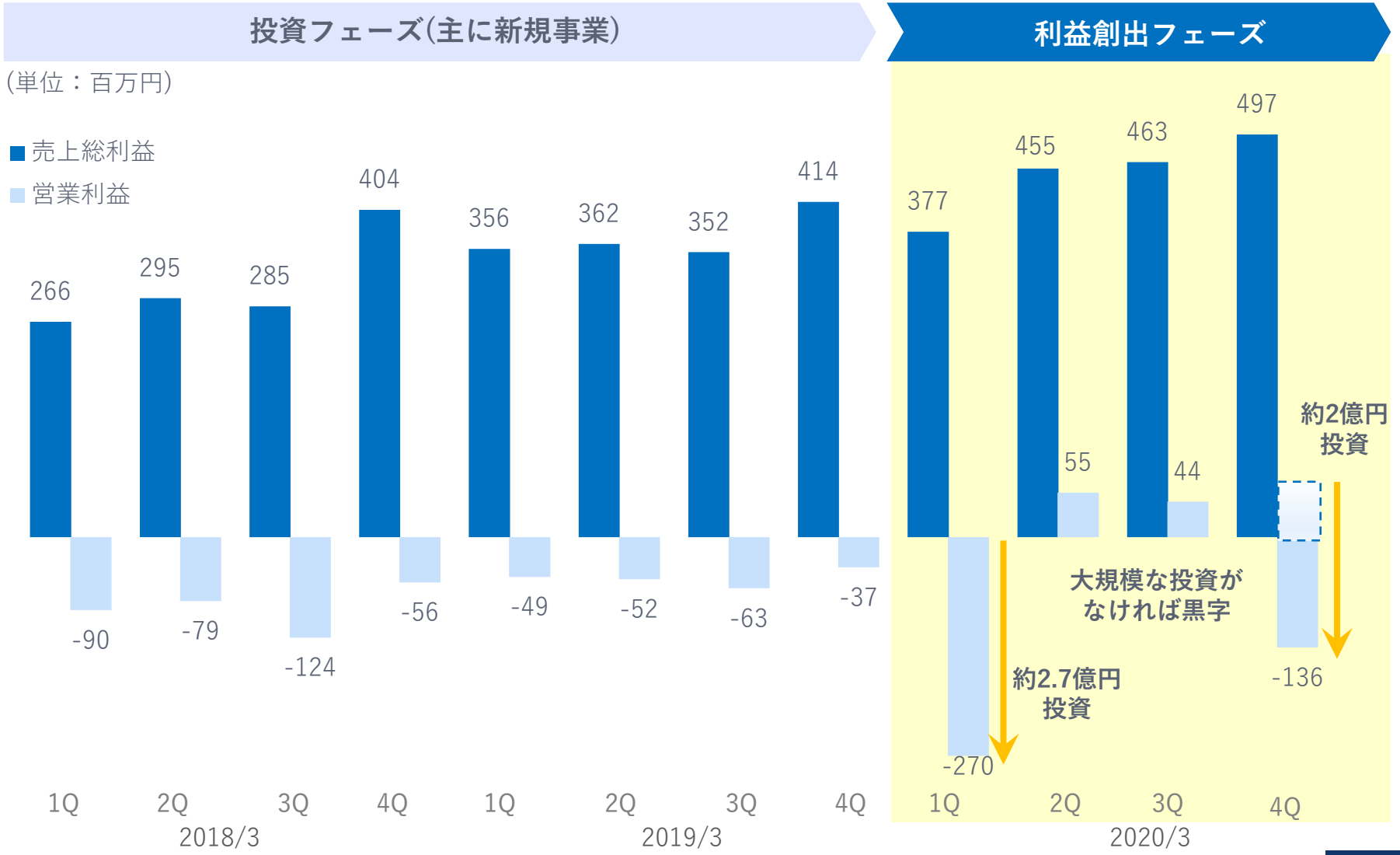


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

売上総利益と営業利益の推移（連結）

Lancers

通期で約5億円の投資を実行、投資がなければ黒字



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

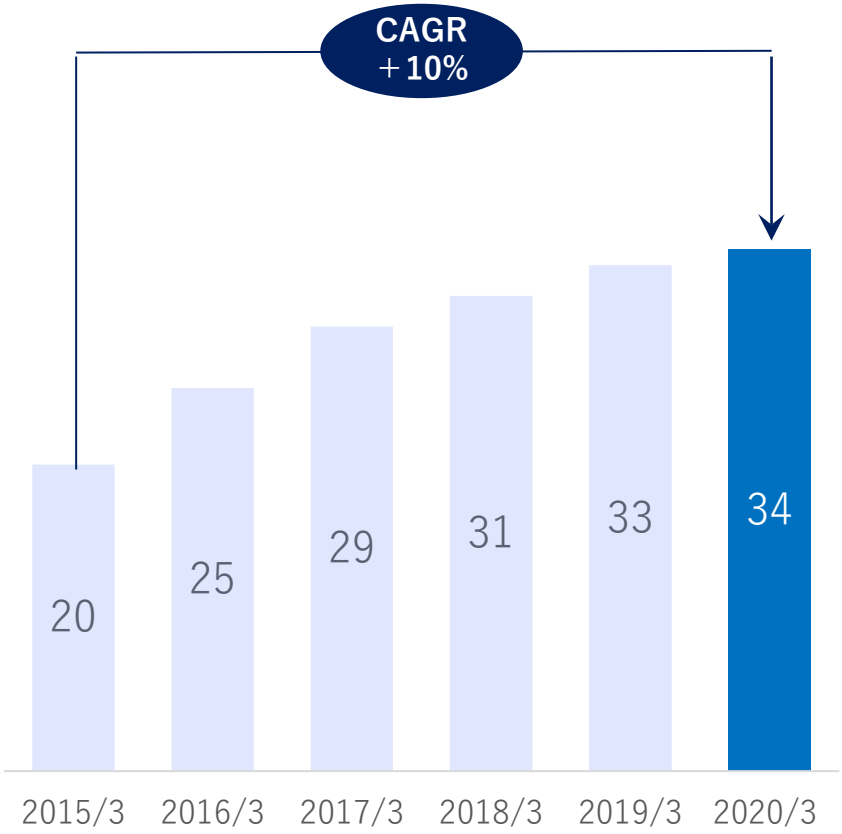
クライアント数・クライアント単価の増加

Lancers

クライアント数及び単価は順調に伸長
クライアント単価の上昇傾向は継続

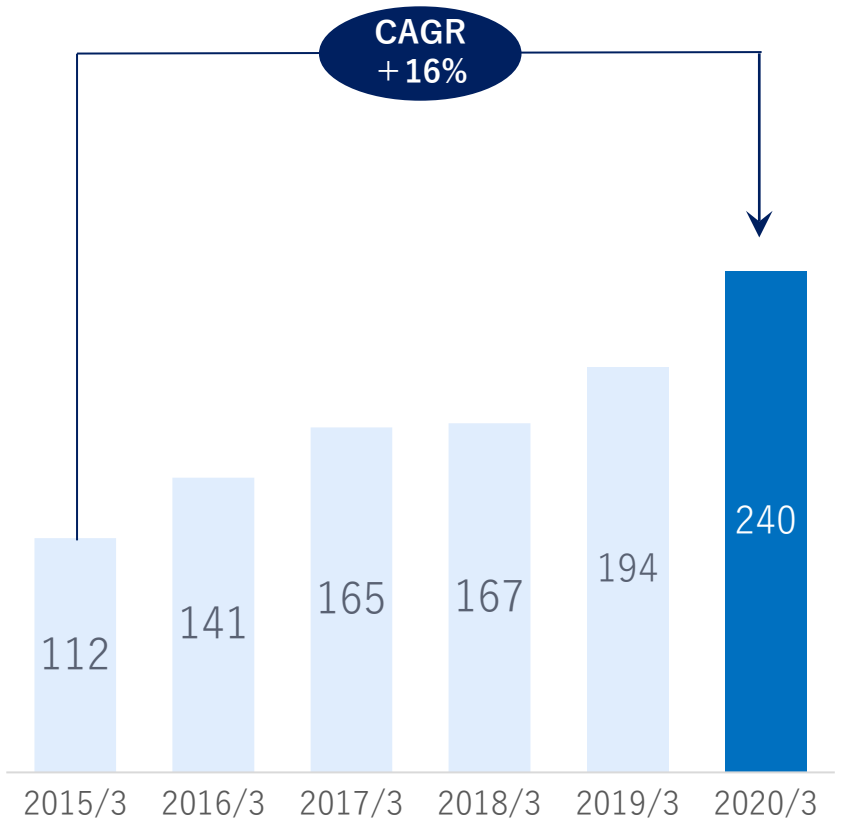
クライアント数*

（単位：千社）



クライアント単価*

（単位：千円）



*）「Lancers AREA PARTNER」及び「シェアフル」等のその他領域の事業は、含まれておりません

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

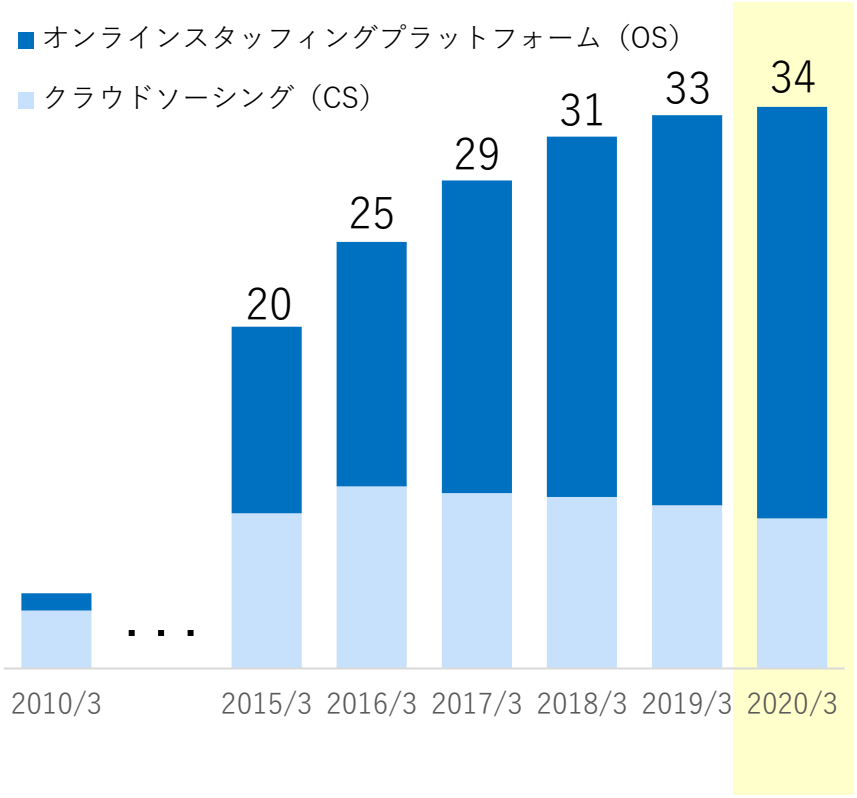
OS領域のクライアント数の増加

Lancers

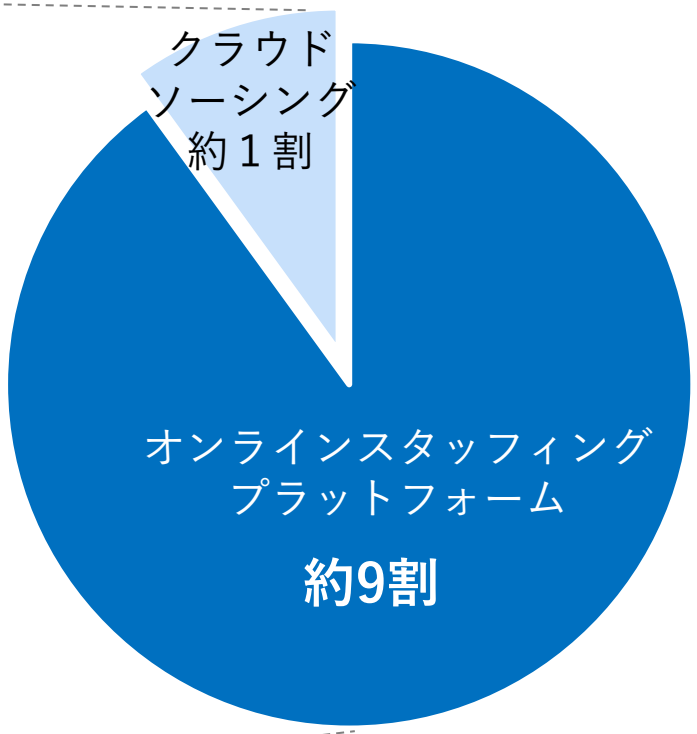
単価の高いオンラインスタッフィング プラットフォーム領域の仕事が増加

OS・CS領域のクライアント数推移

(単位：千社)



OS・CS領域の流通総額の割合(2020/3)



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

目次

1 会社概要・市場動向

2 2020年3月期通期業績・第４四半期業績

3 2021年3月期の方針

4 新型コロナウイルス感染症の影響

5 2021年3月期業績予想

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

今期の戦略方針

Lancers

大企業へのセールスを強化しクライアント単価を向上

クライアント数の拡大

×

クライアント単価の向上

＋

さらなる収益の創出

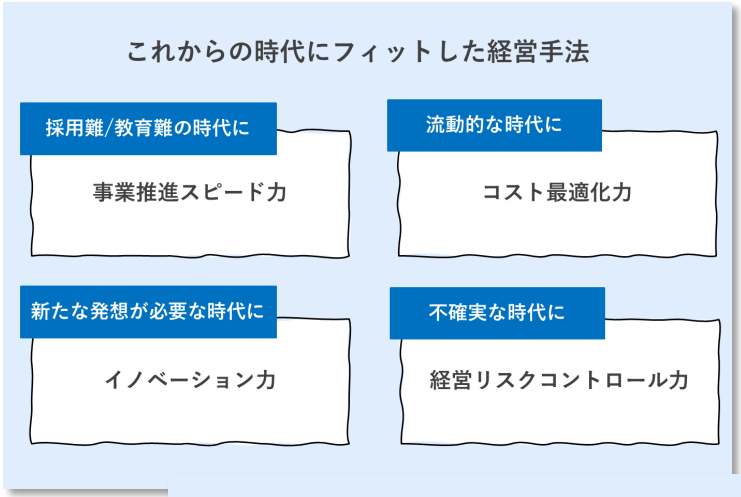
	前期の方針		今期の方針
クライアント数の拡大	• **ランサーズ社のブランド認知の拡大**	進化	1 **サービスコンセプト**としての**「スマート経営®」の認知浸透**
クライアント単価の向上	• ターゲティングした**マーケティング＆セールスの強化**	継続	2 セールスの継続強化 - エンタープライズを軸に**大手企業を開拓** - 既存優良企業に**アカウントセールス強化**
さらなる収益の創出	• ー	新規	3 市場変化に伴うクライアントのニーズにこたえる**新サービスの開発**

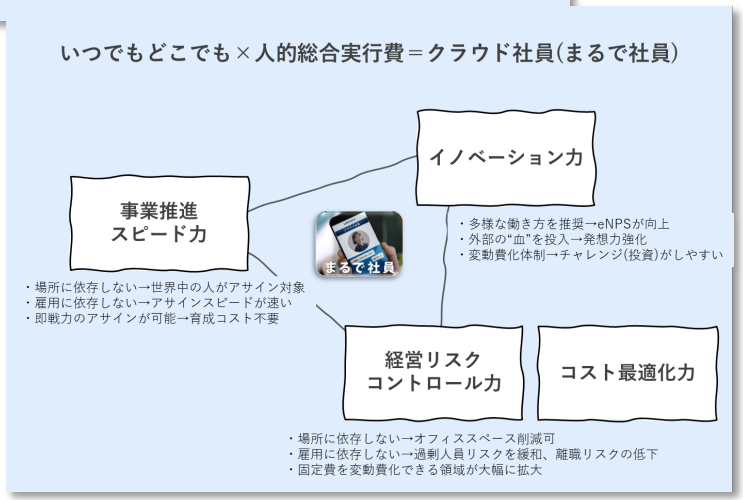
© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

Lancers

スマート経営®の認知を浸透させ、クライアント獲得へ

スマート経営の考え方





スマート経営の実践事例

「事業特性にあわせ、多様性のあるメンバーでチームを構成」一本化契約で作業スピードがアップした、株式会社LIFULLの事例

2020-02-26　発注者向けTips編集部



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

Lancers

エンタープライズを軸に大企業を開拓しつつ、既存企業へのアカウントセールスを強化しアップセルを狙う

エンタープライズサービスの導入事例

「フリーランスの活用は、新規事業創出の成功確率を上げる」株式会社本田技術研究所の事例

2020-04-06　発注者向けTips編集部



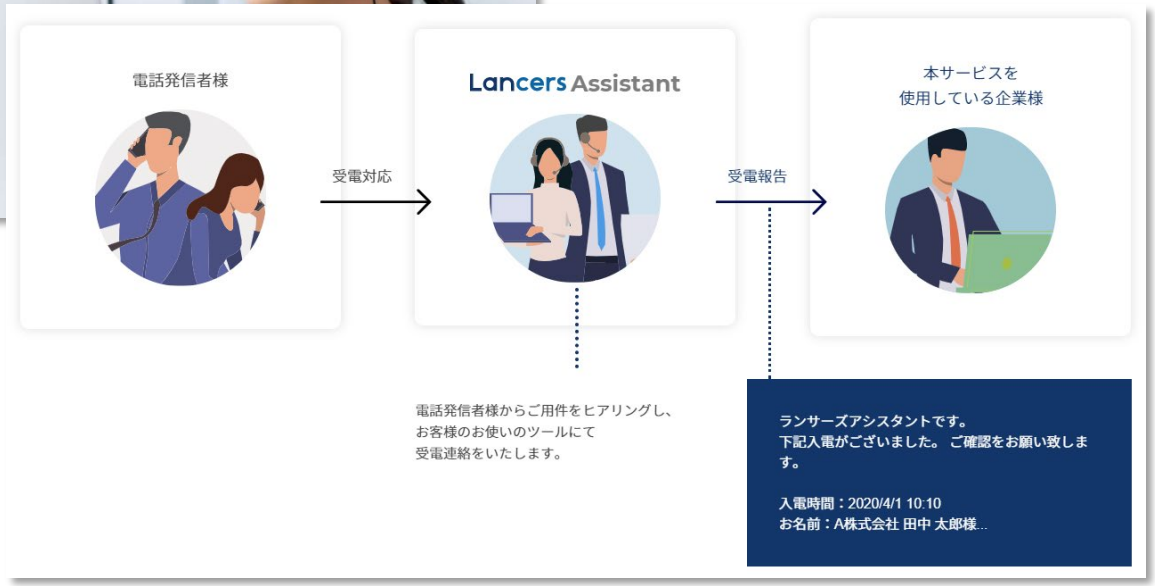
- 私たちの暮らしに欠かせない、バイクや自動車、エネルギー、ロボティクス領域の研究・開発事業を行う株式会社本田技術研究所
- 2019年に立ち上げた新規事業創出プログラムのチーム内で、Lancersの利用をスタート
- Lancersを利用することで、抱えていた**「新規事業創出に必要な人員不足」「スピードの確保」といった課題が解決**

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

働き方の変化に伴う新たなクライアントニーズに対して新サービスを今後継続的に開発・リリース

新サービス「ランサーズアシスタント電話代行プラン」のリリース





© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

目次

1 会社概要・市場動向

2 2020年3月期通期業績・第４四半期業績

3 2021年3月期の方針

4 新型コロナウイルス感染症の影響

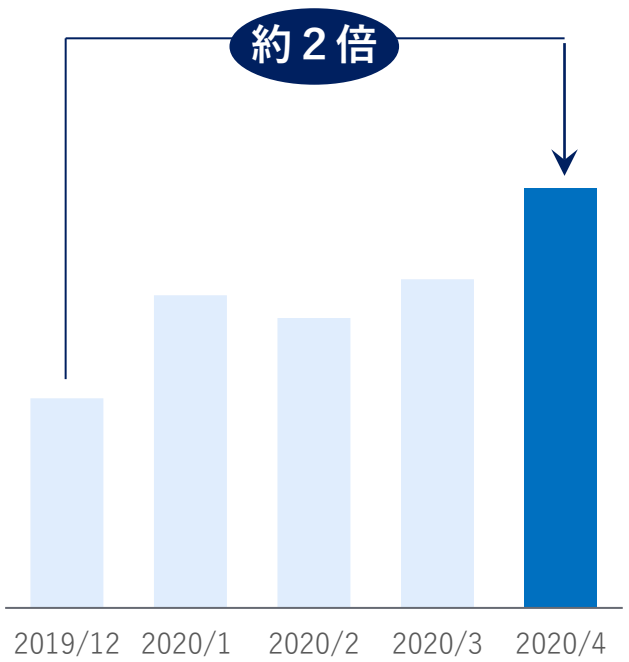
5 2021年3月期業績予想

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

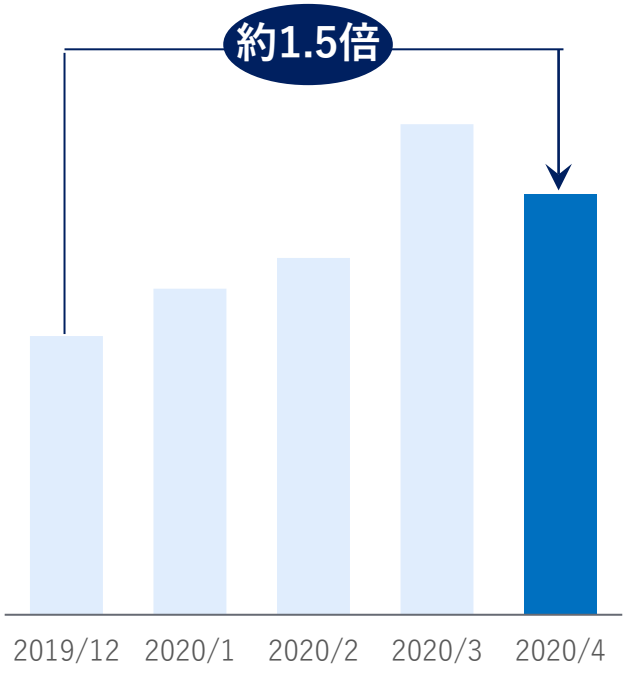
Lancers

当社グループサービスへのフリーランス登録者数*及び クライアントからの発注問い合わせ数は増加

フリーランス登録者の推移**



クライアントからの発注問い合わせ数**



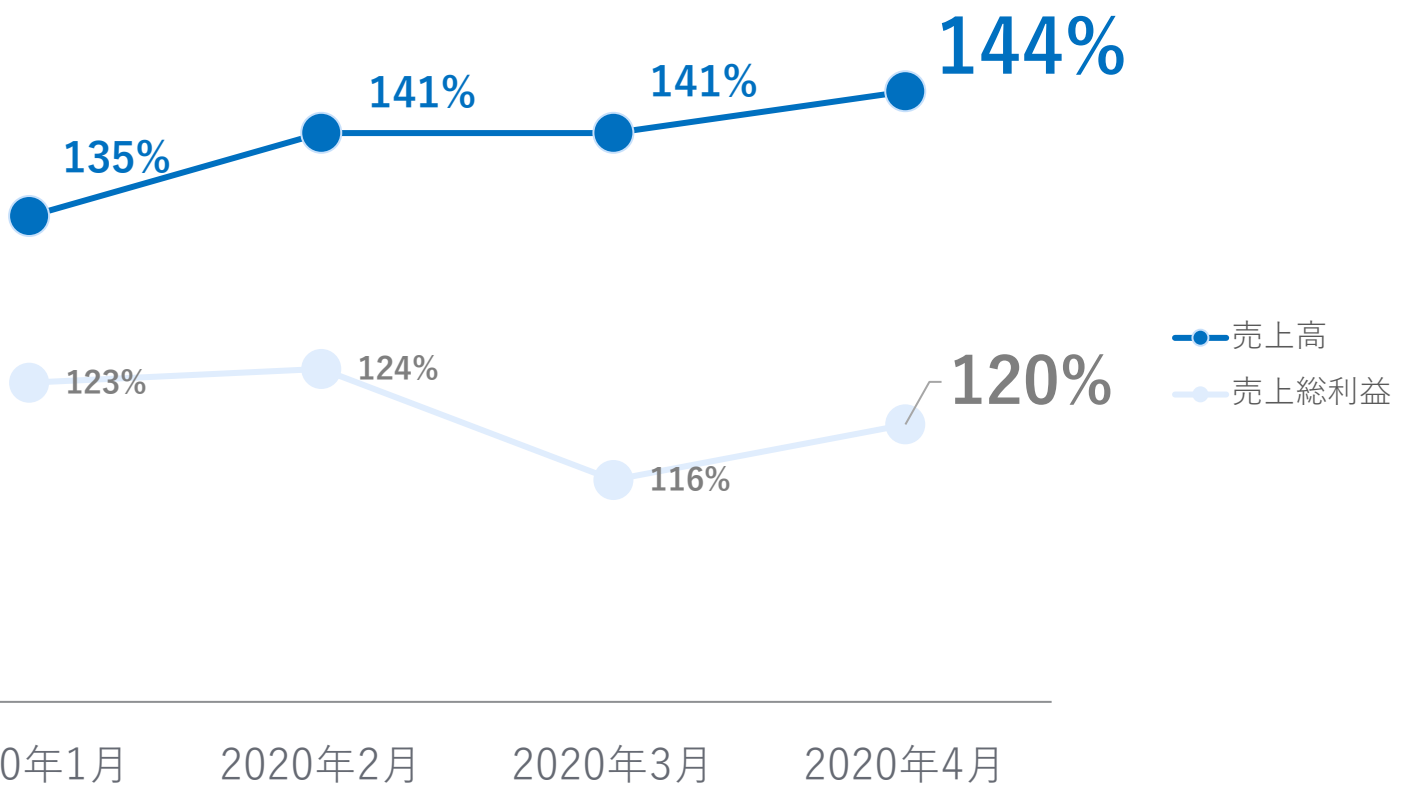
*)フリーランス登録者数とは広義のフリーランスを含みます。「広義のフリーランス」とは、特定の会社に属さずに報酬を得ている「専業フリーランス」に加え、専業フリーランスではないが直近１年間にフリーランスとしての報酬を得たことがある人（副業をしている一般の会社員等）を含んだグループを示します。
**)フリーランス登録者数及びクライアントからの発注問い合わせ数は、2019/12時点を100%としたときの増加率の推移を示しております。

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

直近の業績推移

緊急事態宣言後の2020年4月業績においても着実に成長
但し、今後は一定のダウンサイドも見込まれる

（参考）前年同月比/月次推移



*)社内での管理資料をベースとしており、監査されている数値ではありません

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

新型コロナウイルスの影響

Lancers

中長期的にはテレワークの浸透などにより大きな成長可能性
短期的にはクライアントの経済活動縮小による影響あり

中長期的な影響（アップサイド）

- （＋）スマート経営®の浸透による市場開拓のポテンシャル
- （＋）従来と異なる働き方に伴う新規ニーズの創出

短期的な影響（アップサイド・ダウンサイド）

- （－）特定業界の企業活動縮小による既存クライアントの発注減
- （－）営業(電話・対面)不可による営業活動の非効率化
- （＋）テレワーク浸透によるクライアント・フリーランスの拡大

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

目次

1 会社概要・市場動向

2 2020年3月期通期業績・第４四半期業績

3 2021年3月期の方針

4 新型コロナウイルス感染症の影響

5 2021年3月期業績予想

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

今期の業績予想について

Lancers

- 新型コロナウイルス影響下においても**2021年3月期通期での黒字**および**アップサイド機会の捕獲による前年並みの成長率**を目指す
- ただし、現時点では**アップサイドとダウンサイドが混在**し、新型コロナウイルスによる緊急事態宣言が延長されるなど深刻な状況が継続
- 本状況において、2021年3月期通期業績予想は適切かつ合理的な判断が非常に困難であるため**「未定」**とし、予想可能になった段階で速やかに開示
- なお、前提条件に基づいた**第1四半期業績予想について開示**
  - 特定業界の経済活動縮小が継続する前提
  - 短期・中長期のアップサイドは売上までにリードタイムが必要なため、第1四半期には織り込まない前提

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2021年3月期第1四半期業績予想

Lancers

① 新型コロナウイルス影響を折り込み、影響前の想定対比では一定ダウン想定

② 一方、影響下であっても、売上高は前年同期比 +24% と着実に成長を継続

③ 通期黒字化できる範囲で戦略上の投資を継続し、1Qは営業損失の見込み

（単位：百万円）

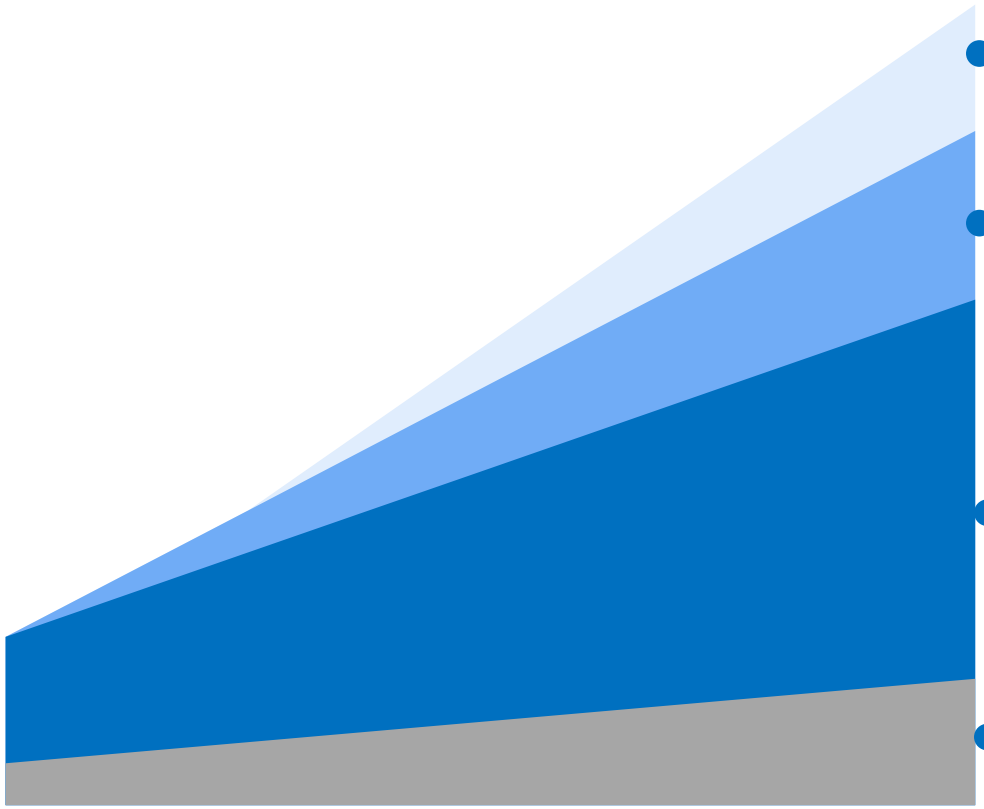
	2021年3月期1Q			2020年3月期1Q（前年同期）	
	コロナ影響加味	コロナ影響前*			
	予想	当初計画	変更率	実績	増減率（対予想）
売上高	830	913	△9.2%	669	+24.0%
売上総利益	400	457	△12.6%	377	+5.9%
販管費及び一般管理費	460	502	△8.5%	647	△29.0%
営業損失	△60	△45	―	△270	―
経常損失	△60	△44	―	△267	―
四半期純損失	△70	△52	―	△269	―

*) 新型コロナ感染症拡大前の時点における、弊社内の2021年3月期1Q予想を示す

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

OSサービスを主力領域とし、さらに周辺ビジネス等を展開して、日本の働き方にイノベーションを起こしていく

長期的な事業成長のイメージ



2019年

202x年

マネタイズ基盤の強化

スコアリングを軸とした
周辺事業への進出

市場ドメインの拡大

大企業への深耕やデータベース活用
による人事領域の染み出し

Enterprise含むOS*の進化

サービスの中高価格帯へのシフトと
クライアントLTVの最大化

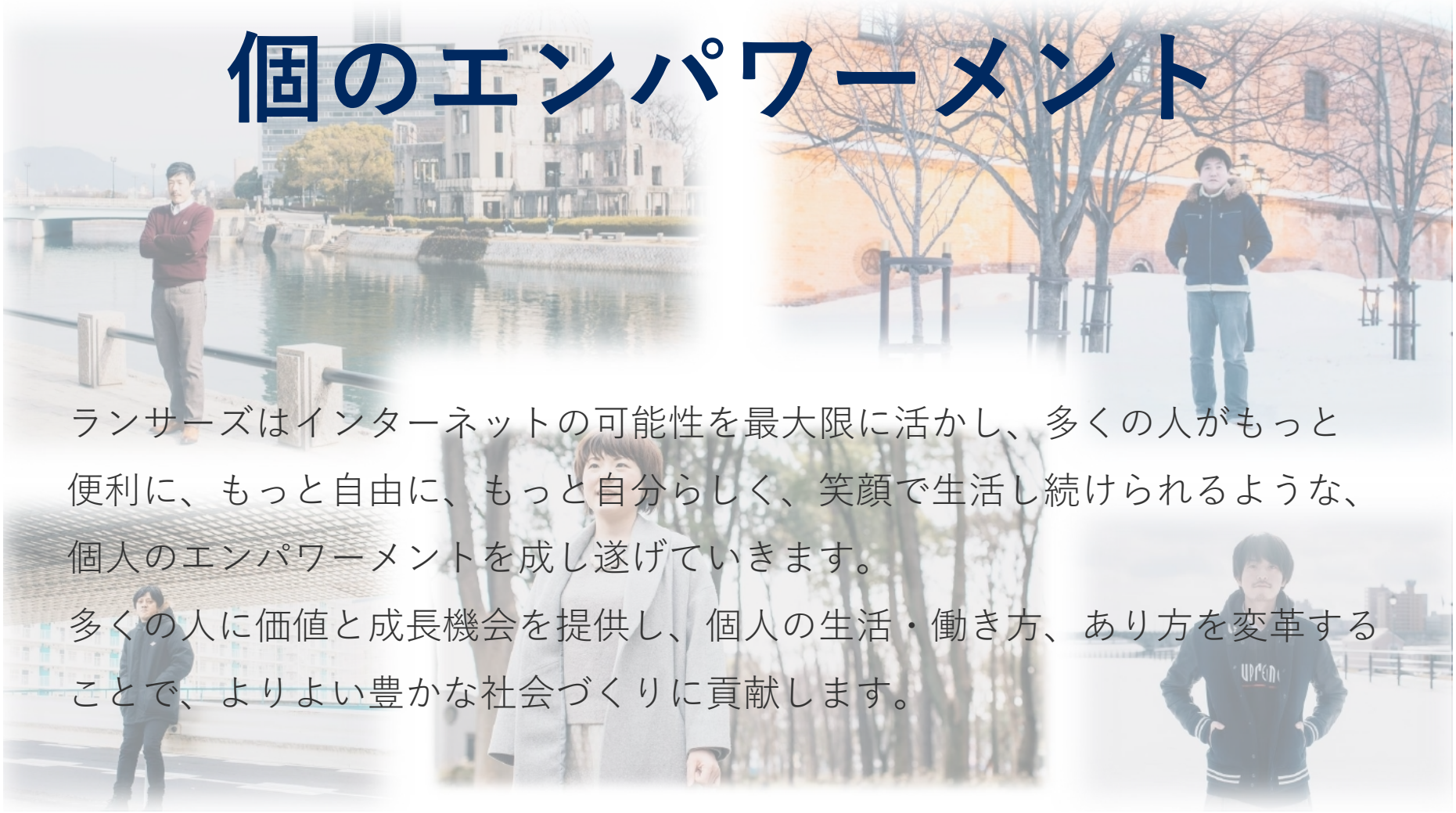
CSの成長**

クラウドソーシングサービスの
継続的な改善と安定的な成長

*)OSとは、オンラインスタッフィングプラットフォームの略称
**)CSとは、クラウドソーシングの略称

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

個のエンパワーメント



ランサーズはインターネットの可能性を最大限に活かし、多くの人がもっと便利に、もっと自由に、もっと自分らしく、笑顔で生活し続けられるような、個人のエンパワーメントを成し遂げていきます。
多くの人に価値と成長機会を提供し、個人の生活・働き方、あり方を変革することで、よりよい豊かな社会づくりに貢献します。

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

APPENDIX

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

ランサーズのサービス紹介

ランサーズの強み

連結財務諸表

マーケティング＆セールス

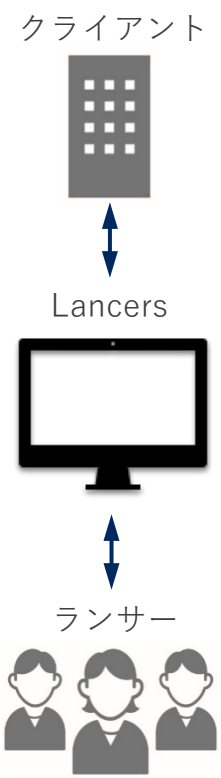
© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

Lancers

クライアントのニーズに合わせたサービスを提供

1 フリーランスに直接発注

Lancers



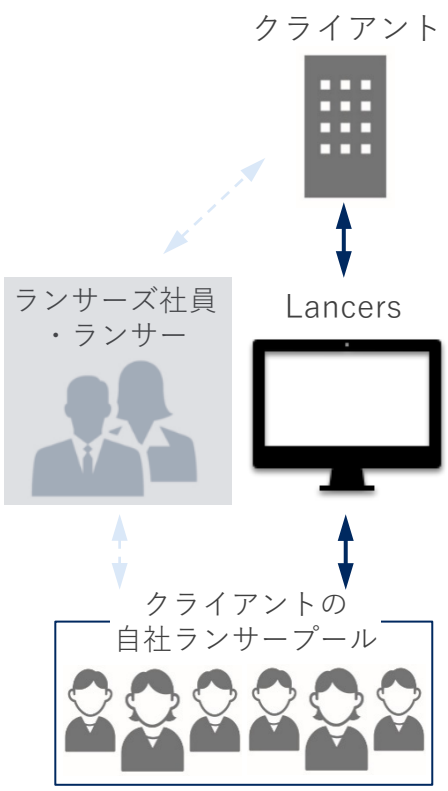
2 人が介在し、厳選フリーランスを紹介

Lancers Agent
Lancers Outsourcing



3 多数のフリーランスを自社独自の要件に併せて発注・管理

Lancers Enterprise

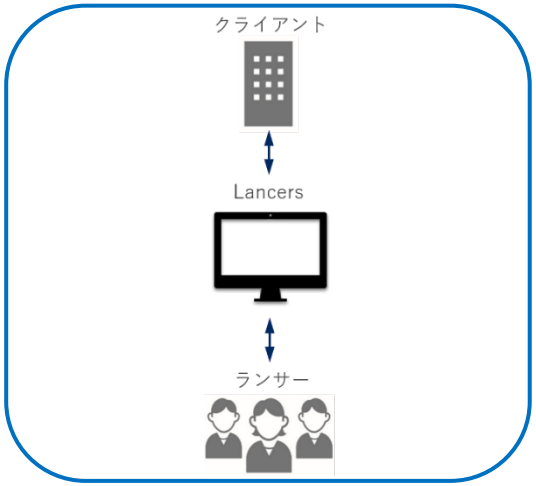
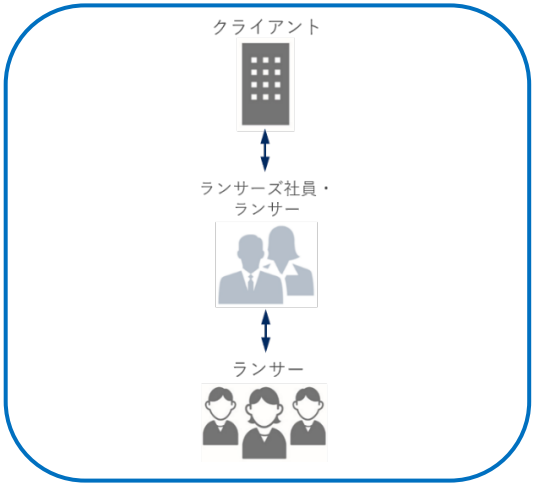
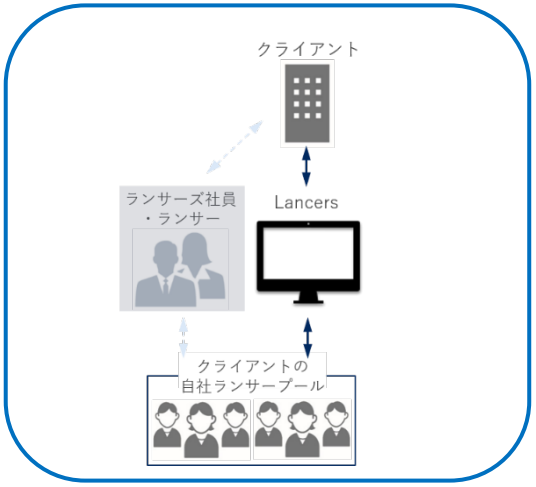


© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

各サービスの計上方法

Lancers

売上計上基準の異なる複数のサービスを展開

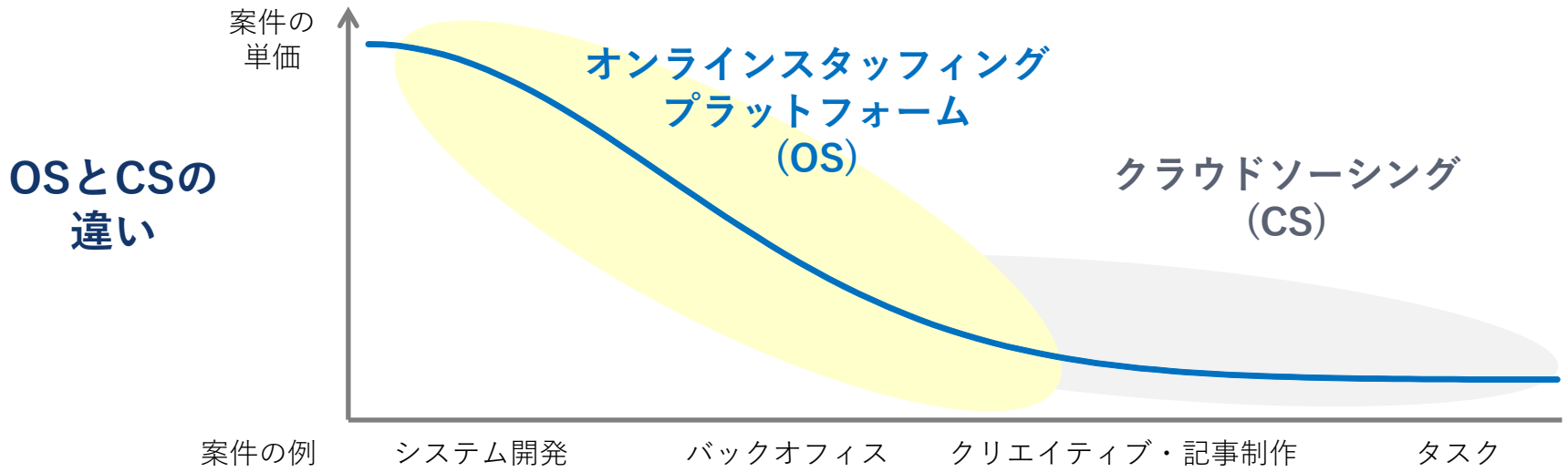
		❶ 直接発注	❷ 人が介在	❸❶(❷)+システム利用
主要サービス		Lancers	Lancers Agent Lancers Outsourcing	Lancers Enterprise
計上基準	売上高	クライアントの依頼金額に伴う取扱手数料	クライアントの依頼金額 ≒ 手数料+ランサー報酬	月額システム利用料と、 クライアントの依頼金額に伴う取扱手数料
		≒	≠	≠
	売上総利益	取扱手数料から、各種原価を控除	クライアントの依頼金額から、ランサー報酬と各種原価を控除	システム利用料と取扱手数料から、各種原価を控除
サービスモデル				

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

Lancers

OSとCSでは案件内容・単価等が大きく異なる

	オンラインスタッフィング プラットフォーム（OS）		クラウドソーシング（CS）
クライアントニーズ	人材（タレント）の確保		成果物の納品
フリーランスの特性	プロフェッショナル・セミプロ		不特定多数の大衆（＝Crowd）
案件の典型例	開発、バックオフィス		メディア制作、データ入力
案件単価	高単価	約4倍	低単価



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

ランサーズのサービス紹介

ランサーズの強み

連結財務諸表

マーケティング＆セールス

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

2020年3月開催 Lancer of the Year

Lancers

第6回目となるフリーランスの祭典「Lancer of the Year」
コロナの影響により、急遽オンライン開催に変更

LANCER OF THE YEAR 2020

「自分らしい働き方」の答えを見つける1日





© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

ランサーズの競争優位性

Lancers

1

「信頼性」を可視化する
テクノロジー

2

「信頼」を活かす
マッチングアルゴリズム

「信頼」を担保する
プラットフォーム

3

「信頼」できるランサーを
増加・定着させる仕組み

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

1「信頼性」を可視化するテクノロジー

Lancers

信頼の強化に有効な実名制を推奨し、優先的に表示される仕組み

認定ランサー



大塚　幸一　その他Web系専門職 / 個人

ＳＥＯ集客コンサルティング・マーケティング・SEOライター・WEB製作の技術を提供できます

希望時間単価 ¥ 15,000 円 / 時間　実績 3,239件　評価 4.9

完了率 99%

機密保持 ✓　本人確認 ✓　電話 ✓

LOY2018　LOY2019

認定されているカテゴリー： SEO・SEM対策　Webサイト運営・保守・HP更新　アイコン作成・ボタンデザイン　記事作成・ブログ記事・体験談　Webサイトコンテンツ作成　すべて表示

実績のある業種： 医療・医薬　住宅・不動産　IT・通信・インターネット　広告・イベント・プロモーション　動物・ペット

自己紹介

【ランサーオブザイヤー2018、2019年2年連続受賞】【日本経済新聞に掲載】
2017年1月に本格的に開始。
2017年9月で総合1位になりましたΣ(*'ω'*)
SEO・SEM集客部門で継続して1位ですが、これらの実績は自分の力だけでなく、何度もご依頼頂けるクライアント様あっての実績と考えております。

認定ランサー



上嶋　健司　デスクトップアプリエンジニア / 個人

EXCELVBA/Accessやマクロの開発は何でもご相談ください。

実績 557件　評価 4.9　完了率 98%

機密保持 ✓　本人確認 ✓　電話 ✓

認定されているカテゴリー： Webシステム開発・プログラミング　Excelマクロ作成・VBA開発　モニター・アンケート・質問　データ収集・入力・リスト作成　サーバー・ネットワーク構築　すべて表示

実績のある業種： 店舗（飲食店・居酒屋など）　医療・医薬　IT・通信・インターネット　コンサルティング・シンクタンク　大学・学校　すべて表示

自己紹介

2019年12月にランサーズランキング「EXCEL・VBA開発部門」12か月連続１位,「システム開発・運用部門」3位を獲得しました。
『Lancer of The Year2019』にノミネートされました。
廉価で、高品質なシステムをご提供いたします。
EXCEL/ACCESSを使用したマクロの開発ならば、何でもご相談ください。

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

良質なランサー・クライアント同士のマッチングを促進

親和性の高いマッチング



信頼性の高いデータ入力

- 実名
- 顔写真
- スキル
- 実績



適正な価格帯での依頼

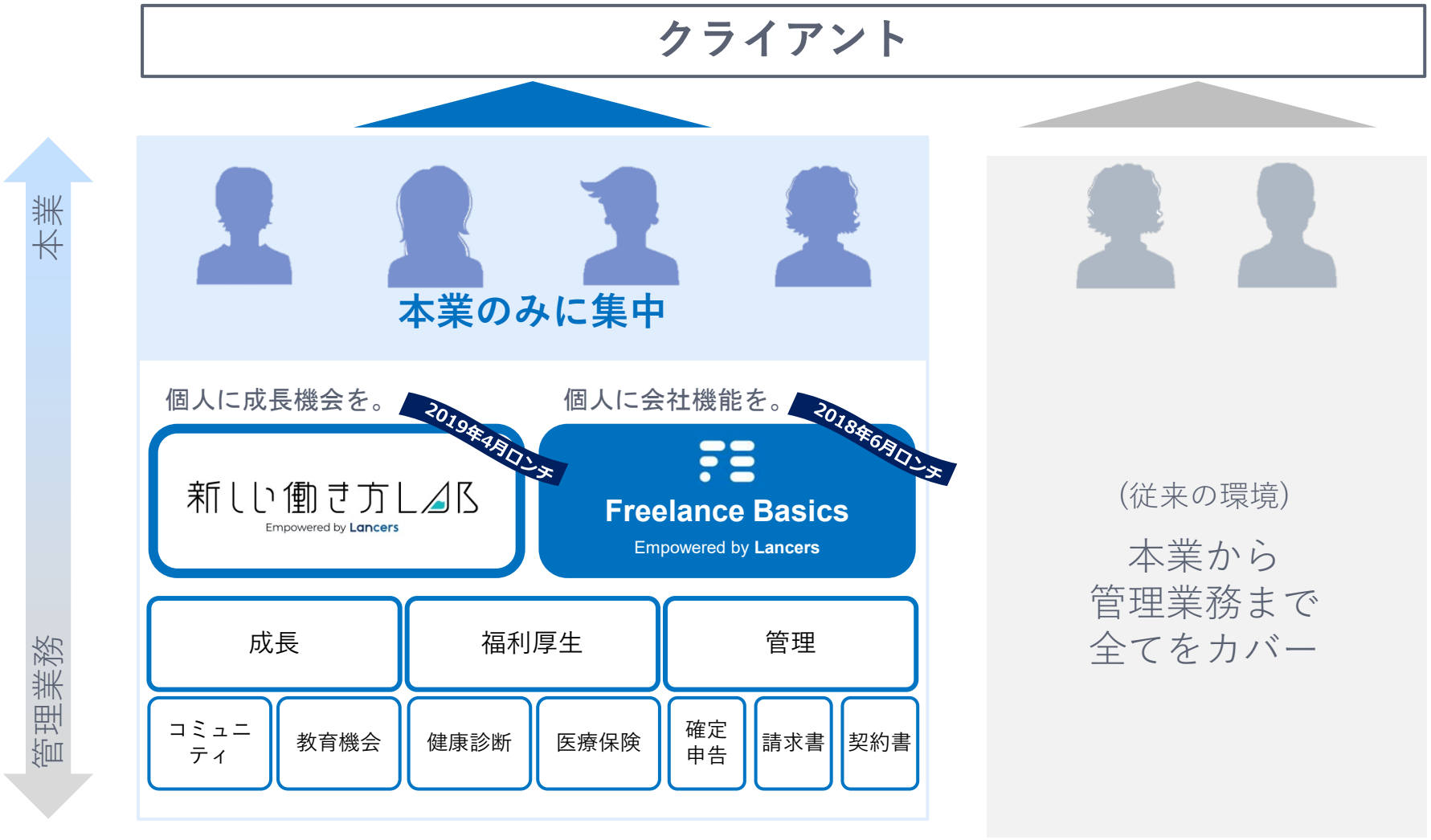
- 優良価格
- 適正価格
- 市場価格と相違



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

3「信頼」できるランサーを増加・定着させる仕組み Lancers

本業に集中できる環境を構築し、良質なランサーを育成・確保



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

ランサーズのサービス紹介

ランサーズの強み

連結財務諸表

マーケティング＆セールス

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

P/L(連結)

（単位：百万円）	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
売上高	1,910	2,522	3,474
売上総利益	1,251	1,485	1,794
販売費及び一般管理費	1,602	1,688	2,102
営業損失	△350	△202	△307
経常損失	△351	△93	△328
当期純損失	△354	△17	△353

※百万円以下は切り捨てで記載

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

B/S(連結)

Lancers

（単位：百万円）	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
流動資産	2,062	2,242	2,777
現金及び預金	1,568	1,708	2,032
固定資産	319	105	368
資産合計	2,381	2,348	3,145
流動負債	1,370	1,354	1,424
固定負債	―	―	6
純資産	1,010	993	1,714
負債・純資産合計	2,381	2,348	3,145

※百万円以下は切り捨てで記載

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

CF(連結)

（単位：百万円）	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△100	△156	△359
投資活動によるキャッシュ・フロー	△112	96	△225
財務活動によるキャッシュ・フロー	709	150	902
現金及び現金同等物の増減額	496	90	323
現金及び現金同等物の期末残高	1,638	1,728	2,052

※百万円以下は切り捨てで記載

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

ランサーズのサービス紹介

ランサーズの強み

連結財務諸表

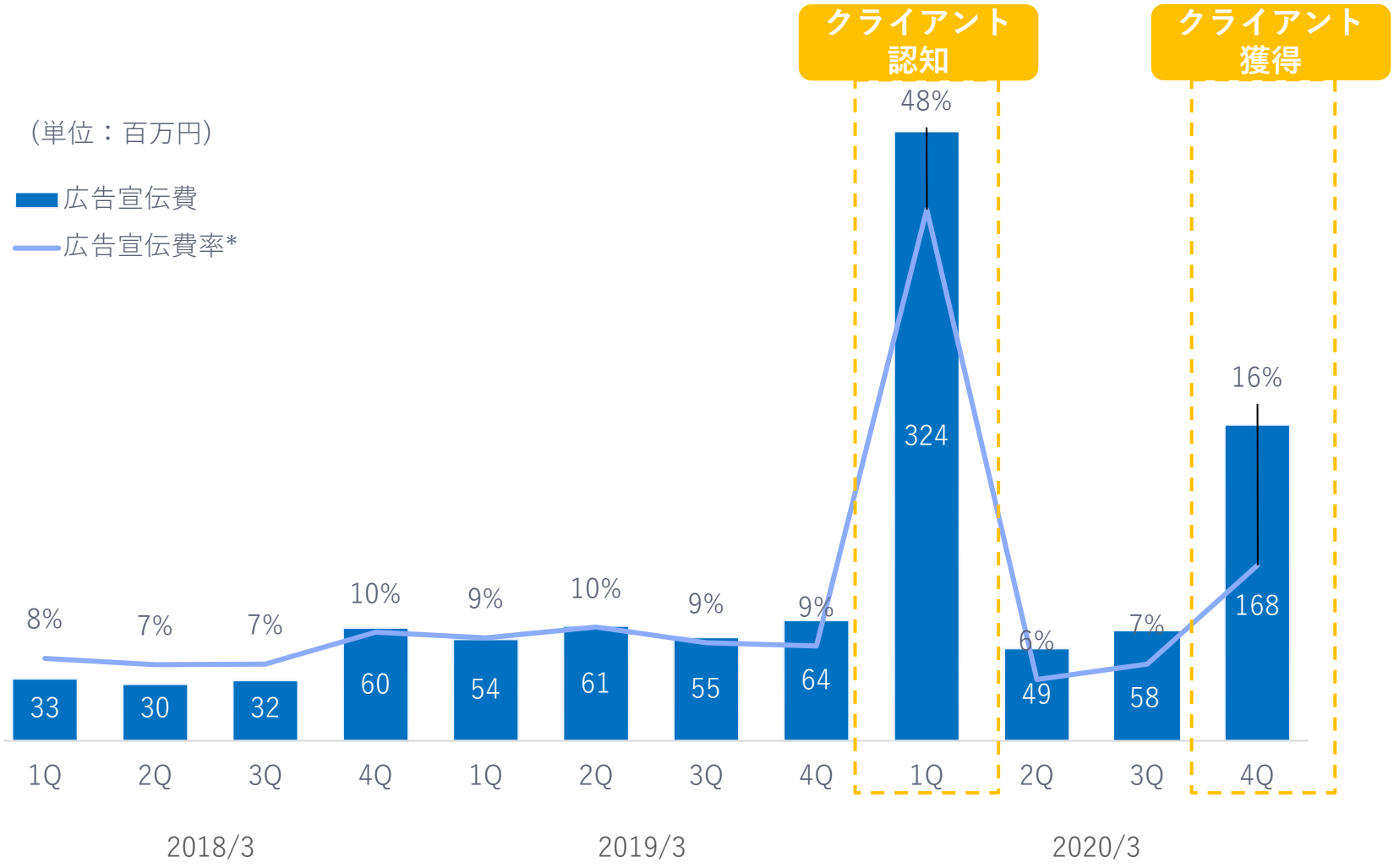
マーケティング＆セールス

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

広告宣伝費の推移（連結）

Lancers

成長加速のため、第1四半期は広告宣伝費を主とした投資
第4四半期は広告宣伝費と外注費に、効率的に差配し投資



*) 売上高における広告宣伝費の割合

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

第4四半期のプロモーション方針

Lancers

クライアント獲得のために、
よりターゲティングしたマーケティング＆セールスを展開



© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

ディスクレーマー

本資料の取り扱いについて

本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性、適切性または完全性等について、当社は、何ら表明または保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。

本資料に記載された将来の業績に関する記述は、将来情報です。将来情報には、「信じる」、「予期する」、「計画する」、「戦略をも つ」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性がある」というような表現および将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます（ただし、これらに限定されるものではありません）。将来情報は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいていま す。そのため、将来情報は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は、将来情報に明示または黙示されたものとは大幅に異なる場合があります。したがって、将来情報に全面的に依拠することのないようご注意ください。当社は、新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来情報 を変更または訂正する一切の義務を負いません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の真実性、正確性、適切性または完全性等について、当社は、何らの検証も行っておらず、また何ら表明または保証するものではありません。

© LANCERS, Inc. All Rights Reserved

Lancers